

Hva kan forklare kinesisk FDI i olje i Sudan og Kasakhstan?

En komparativ studie

Lars Erik Lie



Masteroppgave ved Institutt for Statsvitenskap

UNIVERSITETET I OSLO

Vår 2009

Forord

Jeg vil først og fremst rette en stor takk til min veileder Dag Harald Claes, for gode og produktive tilbakemeldinger gjennom hele skriveprosessen (H08/V09).

Takk også til Martin Høsøien og Tommy Knutsen, som tok seg tid til å lese og kommentere oppgaven, Carl-Henrik Knutsen og Øivind Bratberg for nyttige innspill, og Martin Olaussen for teknisk assistanse. Til slutt vil jeg takke min familie for all den støtte de har gitt under studietiden.

Forfatteren er alene ansvarlig for eventuelle feil i oppgaven.

Lars Erik Lie

Oslo, 21. mai 2009

Antall ord: 28 587

Innhold

FORORD	3
INNHOOLD	5
FIGURER OG TABELLER	7
1. INNLEDNING	9
1.1 PROBLEMSTILLING	10
1.2 FORHOLDET MELLOM SELSKAP OG STAT	13
1.3 OLJENS SÆRSTILLING	14
2. KOMPARATIVT CASE-STUDIE.....	16
2.1 MEST ULIKE CASE	16
2.2 MANGE VARIABLER, LITEN N.....	17
2.3 EKVIFINALITET OG PROCESS-TRACING	19
2.4 BETRAKTNINGER OM VALIDITET	20
2.5 DATAGRUNNLAG	22
3. TEORI: OM FDI.....	24
3.1 DET EKLEKTISKE PARADIGMET	25
3.2 OLI-RAMMEVERKET	27
3.3 DEN STRATEGISKE TILNÆRMINGEN.....	28
3.4 OLI-RAMMEVERKET I ET STRATEGISK PERSPEKTIV	30
3.5 OPPLEGG FOR DEN EMPIRISKE ANALYSEN	31
4. EIERSKAPSFORDELER	35
4.1 TRADISJONELLE EIERSKAPSFORDELER	35
4.1.1 <i>Tradisjonelle eierskapsfordeler i Sudan</i>	37
4.1.2 <i>Tradisjonelle eierskapsfordeler i Kasakhstan</i>	39
4.2 STRATEGISKE EIERSKAPSFORDELER.....	41
4.2.1 <i>Strategiske eierskapsfordeler i Sudan</i>	42
4.2.2 <i>Strategiske eierskapsfordeler i Kasakhstan</i>	45
4.3 OPPSUMMERING	48
5. INTERNALISERINGSFORDELER.....	51

5.1	TRADISJONELLE INTERNALISERINGSFORDELER	51
5.1.1	<i>Tradisjonelle internaliseringsfordeler i Sudan</i>	55
5.1.2	<i>Tradisjonelle internaliseringsfordeler i Kasakhstan</i>	58
5.2	STRATEGISKE INTERNALISERINGSFORDELER	60
5.2.1	<i>Strategiske internaliseringsfordeler i Sudan</i>	61
5.2.2	<i>Strategiske internaliseringsfordeler i Kasakhstan</i>	63
5.3	OPPSUMMERING	65
6.	LOKALISERINGSFORDELER.....	68
6.1	TRADISJONELLE LOKALISERINGSFORDELER	68
6.1.1	<i>Tradisjonelle lokaliseringsfordeler i Sudan</i>	70
6.1.2	<i>Tradisjonelle lokaliseringsfordeler i Kasakhstan</i>	72
6.2	STRATEGISKE LOKALISERINGSFORDELER	75
6.2.1	<i>Strategiske lokaliseringsfordeler i Sudan</i>	76
6.2.2	<i>Strategiske lokaliseringsfordeler i Kasakhstan</i>	79
6.3	OPPSUMMERING	81
7.	KONKLUSJON	84
	KILDELISTE.....	89

Figurer og tabeller

Tabell 3.1 Empiriske forventninger	33
Tabell 4.1: Oppsummering av eierskapsfordeler	50
Tabell 5.1 Hovedforskjeller mellom R/T- og PSA- kontrakter	53
Figur 5.1 Konesjonsblokker i grenseområdet mellom nord- og sør-Sudan	55
Figur 5.2 Kart over rørledning fra vest-Kasakhstan til Kina.	64
Tabell 5.2 Oppsummering av internaliseringsfordeler	67
Tabell 6.1 Skårer for økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet i Sudan, Angola og Nigeria	72
Tabell 6.2 Skårer for økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet i Kasakhstan og Russland.....	75
Tabell 6.3 Oppsummering av lokaliseringsfordeler.....	83
Tabell 7.1 Presentasjon av funn	87

1. Innledning

Året 1993 markerer et viktig skille i kinesisk energipolitikk. Massiv industrialisering og en gjennomsnittelig BNP-vekst på 9,8 % siden begynnelsen av 1980-tallet førte til at landet for første gang på tre tiår ble avhengig av å importere olje (Jaffe & Lewis, 2002: 115). Siden 1993 har den økonomiske veksten fortsatt, og ettersom den nasjonale etterspørselen har økt langt mer enn veksten i egen produksjon, har behovet for importert olje gjort seg stadig mer merkbart. Snart utgjør Kinas importerte olje halvparten av landets totale forbruk, og det er lite som tilsier at trenden vil snu; International Energy Agency (2007) anslår at landets oljeproduksjon vil nå sin topp i 2012, for deretter å avta. Sikker og pålitelig tilførsel av utenlandsk olje er derfor høyt prioritert i Beijing, og kommer til å være det i overskuelig fremtid.

Et sentralt element i Kinas strategi for å opprettholde sikker tilførsel av olje har vært å internasjonalisere landets oljeindustri. I 1996 la myndighetene fram en plan om at en tredjedel av landets oljebehov skulle dekkes gjennom produksjon i utlandet (Jaffe & Lewis, 2002: 122). Kinas tre store statseide oljeselskaper; Chinas National Petroleum Company (CNPC), Chinas National Offshore Oil Corporation (CNOOC) og China Petroleum and Chemical Corporation (Sinopec), ble oppfordret til å sikre seg andeler i utenlandsk oljeproduksjon ved hjelp av Foreign Direct Investment (FDI). Ved å sikre seg andeler i utenlandske oljefelt og selskaper ønsker Kina å tilegne seg kontroll over utenlandsk olje helt fra produksjonsstadiet. De kinesiske oljeselskapene aktivitet i utlandet har vært gjenstand for voksende oppmerksomhet de siste årene, særlig i forbindelse med CNOOCs mislykkede forsøk på å kjøpe det amerikanske oljeselskapet Unocal i 2005 som følge av sterk motstand fra Washington (Alden & Davies, 2006: 88).

Til tross for tilfeller som sistnevnte, har Kina lyktes i betydelig grad med å sikre andeler i utenlandsk olje ved hjelp av FDI. Siden internasjonaliseringen av oljeindustrien ble iverksatt har landet skaffet seg eierskap i produksjon i en rekke land spredt over hele verden. Årlig investering har økt kontinuerlig siden årtusenskiftet, etter at lav oljepris førte til en kort periode med lavere investeringsvilje mot slutten av 90-tallet. De siste årene kan man også registrere en klar tendens i

forhold til hvor i verden Kina plasserer broerparten av sine investeringer; Afrika og det tidligere Sovjetunionen framstår som stadig mer prioriterte områder for kinesisk FDI i olje (Paik et. al, 2007).

Å fokusere kun på regioner gir imidlertid ikke noe fullstendig bilde av Kinas investeringer, da noen få land innenfor disse er særdeles høyt prioritert. Paik et. al (2007: 12) estimerer at 94 % av kinesisk FDI i afrikansk oljevirsomhet er plassert i Sudan, Nigeria og Angola, mens 83 % av investeringene i det tidligere Sovjetunionen har gått til Kasakhstan og Russland. Særlig Sudan og Kasakhstan framstår som svært viktige sentra for Kinas utenlandske produksjon, da disse landene til sammen svarer for nesten to tredjedeler av denne. I 2006 produserte Kina 685 000 f/d utenfor egne landegrenser, hvorav produksjonen i Sudan og Kasakhstan tilsvarte henholdsvis 217 000 f/d og 222 000 f/d (Downs, 2007: 46).

1.1 Problemstilling

Sudan og Kasakhstan kan altså regnes som to meget sentrale i forbindelse med internasjonaliseringen av Kinas oljeproduksjon. Kinas tilstedeværelse i disse to landene er mye diskutert i akademia, og særlig virksomheten i Sudan framstår som kontroversiell. Det finnes imidlertid få studier som presenterer noen helhetlig forklaring på at Kina har valgt å engasjere seg så sterkt i Sudan og Kasakhstan. Målet med denne oppgaven er å kaste mer lys over dette, ved hjelp av følgende problemstilling:

Hva forklarer at Sudan og Kasakhstan er høyt prioriterte mål for kinesisk FDI i oljevirsomhet?

Mye av grunnen til at det finnes lite forskning på temaet er at det ikke finnes noe helhetlig teoretisk rammeverk som kan forklare investeringer i olje. Riktignok er olje en handelsvare, som blir kjøpt og solgt på det internasjonale markedet, men det

har likevel vist seg vanskelig å forklare aktørers handlinger i oljemarkedet kun i lys av økonomisk teori:

”The world oil market has repeatedly performed in ways that appear to violate basic laws of economics. Oil prices seem to move independently of supply and demand, and vice versa... The functioning of the oil market and the oil industry is difficult to explain only in traditional terms of marginal cost, supply and demand” (Noreng, 2006: 8-9).

Dette har teoretiske implikasjoner, da aktørers handlinger i oljemarkedet ikke kan forklares kun ut i fra økonomisk nyttemaksimering. Det finnes imidlertid heller ingen generell teori om internasjonal energipolitikk som kan brukes som verktøy (Noreng, 2006: 8). På bakgrunn av dette synes det beste alternativet å være å trekke inn teori fra både internasjonal politisk økonomi og internasjonal politikk for å belyse problemstillingen. De teoretiske rammeverkene som blir tatt i bruk er John H. Dunning's eklektiske paradigme og den strategiske tilnærningen til internasjonal oljepolitikk.

Utgangspunktet for analysen vil være Dunning's eklektiske paradigme. Dette er ikke noen helhetlig teori i seg selv, men snarere et rammeverk som inkorporerer elementer fra flere teorier om FDI for å belyse ulike aspekter ved denne typen investeringer (Dunning, 1993). Paradigmet bygges rundt tre typer fordeler som er bestemmende for hvorvidt et selskap velger å plassere FDI i et gitt mottakerland. Disse er (1) eierskapsfordeler; reflekterer egenskaper ved et selskap som gir dette fortrinn i forhold til sine konkurrenter i et fremmed marked, (2) internaliseringsfordeler; beskriver fordeler ved å holde utenlandsvirksomheten internt i selskapet gjennom FDI, framfor å benytte seg av ordinære markedskanaler, og (3) lokaliseringsfordeler; gjenspeiler trekk ved et mottakerland som gjør dette spesielt attraktivt som mål for FDI, sammenlignet med andre potensielle mottakerland. Analysen vil struktureres etter disse tre fordelskategoriene, og avslutningsvis i teorikapittelet vil det redegjøres for hvilke faktorer som vil være sentrale i forbindelse med hver av disse.

Ettersom kun det eklektiske paradigmet ikke vil være tilstrekkelig til å forklare Kinas investeringer, fordi oljemarkedet ikke nødvendigvis fungerer i samsvar med etablerte markedsprinsipper, vil Dunning's paradigme suppleres med internasjonal politisk teori. Flere analytikere har hevdet at Kina, i sin søken etter utenlandsk olje, har en mer strategisk tilnærming til det internasjonale oljemarkedet (Jaffe & Lewis, 2002; Downs, 2004; Constantin, 2005). Denne tilnærmingen kan relateres til realismen, og beskriver FDI i olje som sikkerhetspolitisk betinget, snarere enn kun bestemt av økonomisk profittmaksimering, som er et underliggende premis i det eklektiske paradigmet. Ved å benytte to teorier med såpass ulike utgangspunkt vil det være mulig å belyse ulike sider ved kinesisk FDI i olje, og med det få et mer helhetlig bilde av bakgrunnen for disse investeringene. Studien er ikke ment å være teoritestende, og det forventes at teoriene skal kunne supplere snarere enn å utelukke hverandre.

Ved operasjonalisering av den strategiske tilnærmingen vil det trekkes ut elementer fra denne som kan plasseres under Dunning's tre nevnte fordelskategorier, for at det skal være mulig å sammenligne på tvers av de to teoriene. I denne sammenheng vil det letes i eksisterende litteratur for å finne det som kan anses for å være Kinas *strategiske* eierskaps- og internaliseringsfordeler, og tilsvarende lokaliseringsfordeler i Sudan og Kasakhstan. Disse strategisk betingede fordelene antas å kunne supplere de økonomisk betingede fordelene som utledes fra det eklektiske paradigmet.

Opgaven er en komparativ casestudie, med utgangspunkt i George & Bennetts (2005) forståelse av et mest ulike case-design; for hver av de to teoriene vil det bli forsøkt å identifisere samsvarende faktorer på tvers av case som kan forklare plassering av FDI. I kapittel to vil det foretas en mer omfattende redegjørelse for muligheter og begrensninger ved denne metoden, og hvordan eventuelle problemer vil bli forsøkt løst.

I kapittel tre vil det først redegjøres grundig for begge de to teoretiske rammeverkene som anvendes. Deretter følger en presentasjon av hvilke konkrete faktorer, utledet fra hver av de tre fordelstypene, som vil være sentrale i analysen.

Kapittel fire, fem og seks er analysekapitler, og i disse drøftes det eierskaps-, internaliserings- og lokaliseringsfordeler som kan assosieres med kinesisk FDI i Sudan og Kasakhstan. Hvert av kapitlene vil ta for seg både tradisjonelle fordeler¹, utledet fra det eklektiske paradigmet, og strategiske fordeler, utledet fra den strategiske tilnærmingen. Avslutningsvis i hvert kapittel kommer en oppsummering av eventuelle funn, og det vil bli lagt særlig vekt på hvorvidt disse samsvarer på tvers av case.

Kapittel sju vil inneholde en helhetlig oppsummering av funn i alle de tre analysekapitlene, og på bakgrunn av disse vurderes det i hvilken grad de to teoriene bidrar til å forklare kinesisk FDI i sudansk og kasakhstansk olje. Det vil også kommenteres hvorvidt eventuelle funn kan generaliseres, og med det forklare kinesisk FDI i olje på et mer generelt grunnlag.

1.2 Forholdet mellom selskap og stat

Denne oppgaven kan plasseres i skjæringspunktet mellom internasjonal politisk økonomi og internasjonal politikk. Det er derfor nødvendig med en presisering av noen viktige premisser for analysen, ettersom disse fagretningene har noe forskjellige utgangspunkt, og da særlig i forbindelse med hvilke aktører som blir sett på som de mest sentrale.

Internasjonal politikk fokuserer i all hovedsak på stater, noe som har vært gjenstand for kritikk fra de mer liberale retningene innen internasjonal politisk økonomi, som mener statens rolle har blitt mindre med framveksten av de store multinasjonale selskapene (Tooze, 1984). Det finnes imidlertid andre retninger som tillegger staten en større rolle; neo-merkantilismen bygger videre på prinsippene som kjennetegnet 1500- 1600-tallets merkantilistiske epoke, der staten hadde en svært sentral rolle i økonomien. I henhold til dette perspektivet er økonomien i stor grad styrt av politiske beslutninger, og staten må ses på som den viktigste aktøren (ibid). Dette perspektivet preger analysen i denne oppgaven, ettersom det har blitt hevdet at

¹ Tradisjonelle fordeler er ikke et begrep Dunning bruker, men refererer til at de ulike fordelsbegrepene har sin opprinnelse i det eklektiske paradigme.

² Finanskrisen hadde på dette tidspunktet ikke påvirket verdensøkonomien i samme grad som den har i skrivende stund.

nettopp en slik tilnærming er kjennetegnende for Kina (Jaffe & Lewis, 2002; Downs, 2004; Constantin, 2005)

Selv om det er de nasjonale oljeselskapene som foretar selve investeringene i olje, er det sannsynlig av disse i betydelig grad blir koordinert sentralt av kinesiske myndigheter. Staten har en kontrollerende aksjepost i samtlige selskaper, selv om det i de senere årene har blitt gjort mindre forsøk med privatisering (U.S.-China Economic and Security Review Commission (USCC), 2006). I tillegg til dette blir folk til topposisjonene i selskapene utnevnt av sentralkomiteen i det kinesiske kommunistpartiet, landets øverste styringsorgan. Det er bred enighet på tvers av de kinesiske oljeselskapene om viktigheten av å investere i utenlandsk oljeproduksjon, og dette reflekterer synet til ledende instanser i den kinesiske statsadministrasjonen (Downs, 2004). Videre kom National Development and Reform Commission, Kinas viktigste statlige instans for energipolitikk, i 2002 med en utredning som argumenterte for økt FDI i oljeproduksjon som en foretrukket strategi. Det kinesiske utenriksdepartementet er også delaktig i planleggingen av utenlandsinvesteringer i olje gjennom sitt diplomatnettverk, og blir tillagt mye av æren for at flere av oppkjøpene i utlandet har blitt realisert (ibid: 26).

Det er vanskelig å si noe sikkert om hvor stor innflytelse den kinesiske staten har over landets oljeselskaper, da beslutningsprosessene i landet foregår i lukkede fora. På bakgrunn av informasjonen ovenfor, anses det imidlertid som naturlig å behandle stat og selskap som en enhetlig aktør, selv om det er noe uenighet rundt dette i academia (se for eksempel Constantin, 2007). Den videre analysen vil altså bygge på premisset om at selskapenes FDI i olje representerer den kinesiske statens interesser, enten disse er av økonomisk eller sikkerhetspolitisk karakter.

1.3 Oljens særstilling

Som det ble redegjort for ovenfor, vil den strategiske tilnærmingen til internasjonal oljepolitikk brukes som supplement til Dunning's eklektiske paradigme for å finne forklaringer på kinesisk FDI i sudansk og kasakhstansk olje. Dette har

bakgrunn i at olje anses som å være en strategisk ressurs, som er for viktig til at statene kan overlate oljetilførsel til markedsmekanismene alene.

Det er vanskelig å overvurdere rollen olje spiller i verdensøkonomien; ikke bare er olje den største kilden til energi på verdensbasis, handel med olje står også for to tredjedeler av den totale handelen i primærenergi (Bielecki, 2002: 237). Selv om framveksten av alternative energikilder har ført til at olje utgjør en noe mindre rolle i økonomien nå enn den gjorde tidligere (ibid: 239), er denne ressursen en helt essensiell ingrediens i deler av økonomien der ingen alternativ energikilde kan konkurrere på pris og tilgjengelighet. Dette gjelder i industriell produksjon, og særlig i transportsektoren; olje er en uunnværlig ingrediens i drivstoff til nærmest alle transportmidler, og er en forutsetning for at det moderne transportsystemet skal kunne fungere (Noreng, 2006: 14).

Som følge av dette blir sikker oljetilførsel ofte betraktet som en integrert del av den nasjonale sikkerheten, og oljens militære betydning bidrar til å forsterke inntrykket av at denne ressursen er uunnværlig for enhver stat. Dette har ført til at olje i større grad enn noen annen primærenergikilde blir sett som en strategisk ressurs. Statene ser på tilgang til olje som altfor viktig til å la markedet operere fritt, og oljeindustrien er derfor preget av et tett samarbeid mellom selskaper og myndigheter, samtidig som oljemarkedet er gjenstand for særlig stor grad av regulering (Ibid: 43).

2. Komparativt case-studie

Den komparative metoden innebærer å analysere en liten mengde case uten å anvende statistikk. Metoden ble utbredt i samfunnsvitenskapen rundt 1970, og ble sett på som et middel for å tilnærme seg et vitenskapelig eksperiment. Eksperimentet er vanskelig å anvende i samfunnsvitenskap, ettersom dette innebærer manipulasjon av situasjoner knyttet til forskningsobjektet, noe som sjelden lar seg gjøre i forskning på sosiale fenomener. Statistisk analyse blir ofte sett på som et naturlig alternativ til eksperimentet, men bruk av denne metoden forutsetter at det finnes et stort antall case det er mulig å hente inn informasjon fra. Også dette kan vise seg vanskelig i samfunnsvitenskapen, særlig når stater er de relevante enhetene (Smelser, 1973: 96), som i denne studien. Komparativ design framstår da som et godt alternativ i dette tilfelle, da problemstillingen vanskelig lar seg besvare ved hjelp av eksperimentell eller statistisk metode.

Ved bruk av komparativ design oppnår man ikke samme kontroll som ved et eksperiment, det er heller ikke mulig å måle partielle sammenhenger som i en statistisk analyse. Det å gå fra én case, som i et ordinært case-studie, til flere case, gir imidlertid flere muligheter i forhold til testing av årsakssammenhenger. Bruk av komparativ design gir økte muligheter til å knytte teori og empiri sammen, og med det øker også forutsetningene for generalisering (Andersen, 1997: 94-95). Videre i dette kapittelet vil det bli redegjort for hvordan problemstillingen presentert i forrige kapittel best mulig kan besvares ved hjelp av komparativ design. I denne sammenheng vil svakheter ved designet kommenteres, hvilke problemer disse kan føre med seg, samt hvordan de vil bli forsøkt løst.

2.1 Mest ulike case

Kontrollert komparativ metode er den best kjente og mest brukte formen for komparativ design. Dette innebærer å studere to velspesifiserte fenomener som ligner hverandre, men skiller av en bestemt faktor. Ved en slik studie kan man trekke

slutninger på tilnærmet samme grunnlag som i et eksperiment (George & Bennett, 2005).

Bruk av kontrollert komparativ design stiller imidlertid svært tøffe krav til materialet som skal studeres, og det kan fort vise seg vanskelig å finne case som tilfredsstiller disse. Mange samfunnsforskere har derfor jobbet for å finne alternativer som kan bygge videre på kontrollert komparativ design sine styrker, men som samtidig er mer anvendelig til å studere faktiske fenomener. Kanskje mest kjent blant disse alternativene er strategien med å bruke mest like og mest ulike case, som har sin opprinnelse i John Stuart Mills "method of difference" og "method of agreement" (ibid). George & Bennetts (2005) versjon av mest ulike case-design vil brukes som verktøy for å undersøke hva som kan forklare Kinas investeringer i oljevirkosomhet i Sudan og Kasakhstan.

Det er flere grunner til at et mest ulike case-design er hensiktsmessig i denne sammenheng. I en slik design forsøker man å finne forklaringsvariabler på tvers av case som fører til samme utfall (ibid). I dette tilfellet blir målet å finne fellesfaktorer som kan forklare Kinas investeringer i både Sudan og Kasakhstan. Om det er mulig å påvise en slik sammenheng vil det i tilfelle øke sannsynligheten for at denne forklaringen er del av en mer helhetlig kinesisk strategi. I motsatt tilfelle, om en bestemt forklaringsvariabel viser seg ikke å kunne forklare utfallet i begge casene, er det mindre sannsynlig at landets investeringsstrategi kan tilskrives denne forklaringen. Intensjonen med å trekke inn to teorier, slik det kort ble redegjort for i innledningen, er å redusere faren for at relevante forklaringsvariabler blir utelatt og med det gi eventuelle funn større troverdighet.

2.2 Mange variabler, liten N

Som nevnt ovenfor, når man benytter seg av komparativ metode er det svært viktig å inkludere alle relevante variabler i modellen. Om relevante variabler skulle bli utelatt øker sannsynligheten for spuriøsitet, og med det også faren for å trekke slutninger på feil grunnlag. Å øke antallet variabler er imidlertid ikke uproblematisk i en studie basert på få case. Uten mulighet til å måle partielle korrelasjoner, som i en

statistisk studie, blir det vanskelig å slå fast hvor viktig hver enkelt forklaringsvariabel er for å forklare variasjon på den avhengige variabelen (Smelser, 1973:77). Collier (1993) foreslår enkelte grep som kan gjøres for å løse dette problemet; (1) øke antall case; (2) fokusere på sammenlignbare case; og (3) redusere antall variabler.

Å øke antall case gir bedre grunnlag for å trekke generelle slutninger basert på eventuelle funn, enten studien er gjennomført kvalitativt eller kvantitativt. Et større antall case kan imidlertid utelukkes i dette tilfelle, hovedsakelig av praktiske årsaker. På grunn av tids- og plassbegrensning ville en utvidelse i antall case muligens gått på bekostning av grundigheten i studien. Videre er en kvantitativ studie utelukket grunnet liten populasjon og mangel på kvantifiserbare data. Problemet med mange variabler og liten N må altså håndteres på andre måter enn å øke antall case.

Collier (1993) hevder videre at problemet med få case kan reduseres ved å fokusere på case som er svært sammenlignbare, ved at disse enten er svært like eller svært ulike. Ved bruk av sistnevnte, som denne studien benytter seg av, er altså idealet å finne felles kausalmekanismer i to case som er svært forskjellige. Å bestemme graden av ulikhet mellom to case kan imidlertid by på utfordringer i seg selv. Case som framstår som ulike på enkelte områder kan vise seg å være like på andre, og vice versa. Å vurdere i hvilken grad Sudan og Kasakhstan er ideelle case innenfor en slik design er derfor vanskelig. Sammenlignbarheten Collier (1993) etterlyser er imidlertid ivaretatt i den grad at landene representerer hver av regionene som har vært mål for den store majoriteten av Kinas investeringer i olje siden 2003 (Paik et. al, 2007: 18). Med en relativt liten populasjon å velge fra ser derfor Sudan og Kasakhstan ut til å være case som, situasjonen tatt i betraktning, minimerer de negative konsekvensene av å operere med liten N.

Som et tredje grep foreslår Collier (1993) å begrense antallet forklaringsvariabler i analysen. Med et mindre antall mulige forklaringer øker muligheten for å kunne trekke slutninger, men dette vil samtidig øke sannsynligheten for spuriøsitet. Utfordringen ved å fokusere på få variabler ligger i å få disse til å fange opp så stor del som mulig av innholdet i de teoretiske begrepene. Dette vil bli

diskutert videre i forbindelse med presentasjonen av de operasjonelle definisjonene som vil anvendes i analysen.

2.3 Ekvifinalitet og process-tracing

Et annet problem som kan oppstå ved bruk av mest ulike case er ekvifinalitet. Dette fenomenet beskriver en situasjon der det finnes alternative forklaringer som gir samme utfall på tvers av case, noe som ikke er uvanlig i samfunnsvitenskapen (George & Bennett, 2005: 157). Selv om man ved mest ulike case skulle finne en felles forklaringsfaktor, vil muligheten være der for at utfallet ville blitt det samme om man fjernet denne faktoren fra analysen, da den kan være assosiert med en ukjent variabel som er utelatt. Den alltid tilstedeværende muligheten for ekvifinalitet har konsekvenser for anvendeligheten til en mest ulike case-design:

”Equifinality challenges and undermines the common assumption that similar outcomes in several cases must have a common cause that remains to be discovered. The assumption misdirects the attention of the investigator by leading him or her to believe that the task of empirical inquiry is to discover a single causal pattern for cases that have similar values on the dependent variable” (George & Bennett, 2005: 161).

Spørsmålet som oppstår er hvordan man best kan håndtere problemet med ekvifinalitet. George & Bennett (2005) mener en god løsning kan være å rette søkelyset mot hvilke kausale mekanismer som fungerer *innenfor* hver case, som et supplement til et mest ulike case-design. Det finnes flere teknikker som kan brukes til å belyse hvilke mekanismer som fungerer innenfor en case, og særlig process-tracing blir trukket fram som et passende supplement til en komparativ design (Collier, 1993; George & Bennett, 2005). Ideen med denne teknikken er å identifisere kausale prosesser innenfor hver case som fører til at en forklaringsvariabel gir et bestemt utslag på avhengig variabel. Slike kausale prosesser kan ta flere former, enten det er en lineær kjede med begivenheter som fører til utfallet, eller det er snakk om mer komplekse interaksjonseffekter der ulike forklaringsvariabler samvarierer.

Process-tracing kan bidra til å gjøre problemet med ekvifinalitet så lite som mulig. I dette tilfellet kan teknikken særlig vise seg å være nyttig i forbindelse med den strategiske tilnærmingen, ettersom denne ikke spesifiserer eksplisitte målbare faktorer i samme grad som det eklektiske paradigmet. I mangel på klart definerte indikatorer vil det da bli desto viktigere å undersøke hvilke spesifikke prosesser som virker innenfor hver enkelt case. Delkapittel 6.2, som omhandler strategiske lokaliseringsfordeler relatert til Sudan og Kaskahstan, vil være særlig preget av process-tracing, ettersom det i dette tilfellet er svært vanskelig å identifisere felles faktorer som kan forklare kinesisk FDI i begge land. Dette kommer av at de strategiske fordelene knyttet til hvert av landene kan være av svært forskjellig karakter, noe det vil bli redegjort nærmere for i innledningen til dette delkapittelet.

Selv om det finnes svakheter i både mest ulike case og process-tracing er det mer fruktbart å fokusere på hva man kan oppnå ved å kombinere styrkene fra begge typer design. Hvis det viser seg at en eller begge teoriene som anvendes kan forklare kinesisk FDI i Sudan og Kasakhstan, vil funnene stå sterkere om analysen er gjennomført ved hjelp av både mest ulike case-design og process-tracing.

2.4 Betraktninger om validitet

I mange tilfeller kan det være en stor utfordring å finne indikatorer som fanger innholdet i de teoretiske begrepene på en tilfredsstillende måte. Siden antallet indikatorer som kan ha en viss relevans ofte er stort, og det derfor er vanskelig å inkludere alle indikatorer som *kan* være relevante, blir det desto viktigere å identifisere de som i størst grad dekker de viktigste aspektene av det gjeldende begrepet (Ringdal, 2001). I hvilken grad dette er tilfelle er et validitetsspørsmål, og dermed svært avgjørende for troverdigheten i forbindelse med eventuelle funn.

Det finnes ulike meninger om hvilke grep som bør gjøres for å sikre at man måler det man faktisk ønsker å måle i forskningssammenheng. Adcock & Collier (2001) forsøker å samle ulike tolkninger av validitetsbegrepet i et rammeverk som skal gjøre det enklere for forskere å kontrollere at dette er tilfelle gjennom hele forskningsprosessen. De presenterer en modell med fire nivåer; bakgrunnskonsept,

systematisert konsept, indikatorer og skårer. Ved operasjonalisering er det helt avgjørende at begrepsinnholdet på hvert nivå fanger inn essensen av begrepsinnholdet på nivået ovenfor. Hvis dette blir gjort på en tilfredsstillende måte er det grunn til å tro at validiteten er tilstrekkelig ivaretatt. I den videre prosessen vil Adcock & Colliers (2001) rammeverk bli brukt som hjelpemiddel for å kontrollere at de faktiske målingene i så stor grad som mulig samsvarer med de overordnede begrepene.

Samtlige analysekapitler tar utgangspunkt i en av de tre fordelstypene Dunning (1993) skisserer i det eklektiske paradigme, og disse utgjør med det bakgrunnskonseptene i analysen. Ut ifra bakgrunnskonseptene blir det så, for hvert av de to teoretiske rammeverkene, formulert systematiserte konsepter som skal fange essensen i hvert av disse. For det eklektiske paradigmet gir disse i stor grad seg selv, da Dunning (1993) presenterer noen eksempler på fordeler som gjerne er assosiert med FDI i naturressurser. Enkelte av disse eksemplene blir inkludert i analysen, mens andre må utelates av praktiske grunner. Det vil da være en mulighet for at en eller flere av disse utelatte faktorene er relevante til en slik grad at de ikke bør utelates. Hvis dette er tilfelle kan det føre feilslutninger, da inkluderte variabler tillegges større forklaringskraft enn det som er realitet.

For den strategiske tilnærmingen er det noe vanskeligere å utlede systematiserte konsepter, ettersom de må tilpasses de tre fordelstypene som i utgangspunktet stammer fra et annet teoretisk rammeverk. Det kan dermed knyttes en viss usikkerhet til om de systematiserte strategiske fordelene som blir utgangspunkt for analysen reflekterer det teoretiske rammeverket på en tilfredsstillende måte. Adcock & Collier (2001) hevder imidlertid at dette er av mindre interesse, og at det er mer interessant å legitimere sine valg ved å sette dem i sammenheng med målene for forskningen. Målet i forbindelse med den strategiske tilnærmingen er å finne forklaringer på kinesisk FDI som bygger på sikkerhetspolitisk rasjonalisering, og forhåpentligvis tjener den anvendte operasjonaliseringen dette formålet.

Mye av den samme problematikken dukker opp igjen ved utledning av indikatorer fra de systematiserte konseptene. Dette er lettere i forbindelse med det eklektiske paradigmet, ettersom det er mulig å støtte seg på tidligere forskning i valg av indikatorer. Det faktum at flere av indikatorene er brukt tidligere gir en indikasjon

på at disse i tilstrekkelig grad fanger inn essensen i konseptet de er ment å måle. Tryggheten dette gir er ikke til stede i samme grad for den strategiske tilnærmingen, ettersom denne ikke er assosiert med noen klart definerte indikatorer. Løsningen på dette blir å formulere relativt generelle indikatorer, for deretter å prøve å identifisere mekanismene som er beskrivende for hver case. På grunn av dette vil delene som tar for seg den strategiske tilnærmingen være mer preget av process-tracing enn tilfellet er med det eklektiske paradigmet. Dette kan føre til at grunnlaget for å sammenligne på tvers av case blir noe svekket. Alternativet er imidlertid å operere med svært spesifikke indikatorer, som ikke nødvendigvis vil være mulig å måle grunnet begrenset informasjon.

Når det gjelder skåring på de ulike indikatorene, er det fare for at også unøyaktigheter i disse kan ha ført til feilslutninger. Det blir imidlertid umulig å kontrollere kvaliteten på skåringen, ettersom analysen i denne oppgaven bygger utelukkende på sekundærdata. Mulige problemer med kildegrunnlaget blir diskutert videre i del 2.5.

2.5 Datagrunnlag

I enhver vitenskapelig studie er det svært viktig å være oppmerksom på hvilke problemer svakheter i datagrunnlaget kan forårsake. Det vil alltid være en viss usikkerhet knyttet til kildematerialet, og om man bruker dette ukritisk kan man stå i fare for å trekke slutninger på feil grunnlag.

Denne studien vil utelukkende bygge på sekundærkilder, noe som gir ekstra utfordringer i forhold til å vurdere reliabiliteten til datamaterialet. Ved bruk av primærkilder har forskeren relativt god mulighet til å kontrollere kvaliteten på dataene, en kontroll som er langt vanskeligere å oppnå når man bygger på sekundære data. Å samle egne data er imidlertid ikke mulig grunnet begrensninger i tid og ressurser. For å sikre best mulig grad av presisjon blir det derfor viktig å forholde seg kritisk til foreliggende kildemateriale, samt være klar over hvilke mulige problemer som kan være knyttet til dette. Kildetriangulering, i den grad dette er mulig, vil være

et nødvendig virkemiddel for å fastslå om opplysninger i anvendte kilder et troverdige.

Det empiriske materialet som presenteres senere i oppgaven vil i all hovedsak være hentet fra bøker og særlig vitenskapelige artikler. Flere av disse kildene bygger igjen på data innhentet fra diverse nasjonale og internasjonale energibyråer, som henholdsvis amerikanske Energy Information Administration (EIA) og OECD-assosierte International Energy Agency (IEA). Disse byråene forbindes vanligvis med stor troverdighet, men det er likevel vanskelig å garantere at alle data er helt presise, da disse tar utgangspunkt i tall fra offisielt kinesisk hold, som ofte er forbundet med en viss usikkerhet.

Felles for de fleste store produsentene av data for kinesisk oljevirkosomhet, inkludert innflytelsesrike IEA og EIA, er at de bruker statistikk fra det kinesiske National Bureau of Statistics (NBS) som grunnlag for sine beregninger. Denne regnes som den beste og mest omfattende statistikken for Kinas energivirkosomhet på nasjonalt nivå (Sinton, 2001: 373), men likevel forbindes disse med en viss usikkerhet. Et av problemene er at flere av NBS sine definisjoner har vist seg å avvike noe fra det som blir regnet som akseptert praksis i andre land, noe IEA (2007: 264) bruker som begrunnelse for ikke å inkludere kinesisk energistatistikk i sine offisielle databaser. Videre påpeker Sinton (2001: 374) at Kina har hatt økende problemer med nøyaktigheten i sin energistatistikk som følge av store forandringer i økonomi og energiforbruk. Dette kan blant annet observeres ved at justeringsmarginen mellom opprinnelige og reviderte tall ble stadig større fram mot 2001 (ibid: 376).

På bakgrunn av dette er det viktig å ta enkelte forbehold ved reliabiliteten til tall som bygger på offisiell statistikk for Kinas oljevirkosomhet. IEA (2007: 264) har prøvd å minimere problemet ved å supplere denne statistikken med datamateriale fra andre uavhengige kilder, og melder i tillegg at kinesiske myndigheter de siste årene har vist en tydelig vilje til å bedre kvaliteten på sin statistikk.

3. Teori: Om FDI

Omfanget av FDI i verdensøkonomien har tiltatt enormt de siste femten årene. Med unntak av perioden 2000-2003 har flyten av slike investeringer økt konstant, og i 2007 nådde denne et foreløpig rekordnivå på \$1833 milliarder. Økningen i FDI kunne registreres i både industrialiserte land og utviklingsland, som et resultat av høy økonomisk vekst i de fleste deler av verden²; så godt som alle verdens regioner bidro til denne veksten (UNCTAD, 2008: 7).

Hovedskillet mellom FDI og andre former for utveksling av varer og tjenester, er at et selskap ved bruk av FDI velger å legge flere ledd i en vertikal produksjonsprosess under egen administrasjon. På denne måten beholder selskapet alle ressurser innenfor egen struktur, framfor å selge disse til lokale aktører gjennom ordinære markedskanaler (Feenstra, 1998). I henhold til UNCTADs (2005: 5) definisjon skiller FDI seg fra andre typer investeringer ved at de reflekterer varig interesse i et selskap i en annen hjemøkonomi enn selskapet som foretar investeringen. Siden det er vanskelig å måle direkte innflytelse over et selskap, brukes en eierandel på ti prosent som minimumsgrense for hva som kan karakteriseres som FDI. Å sette en slik grense er ikke uproblematisk, fordi størrelsen på investeringen ikke nødvendigvis sier noe om intensjonen bak denne, men grensen er nødvendig for å kunne gjøre informasjon om FDI om til kvantifiserbare data (ibid: 4).

Det kan ligge ulike intensjoner bak når en aktør velger å benytte seg av FDI framfor markedskanaler. Dunning (1993: 56 ff) skisserer fire hovedforklaringer på hvorfor multinasjonale selskaper velger å etablere produksjon utenlands, og deler dem inn i fire tilsvarende kategorier; (1) naturressurssøkere; disse selskapene investerer utenlands for å tilegne seg spesifikke naturressurser til lavere kostnad enn i hjemlandet, eventuelt tilegne seg ressurser som ikke er tilgjengelig i hjemlandet; (2) markedssøkere; bruker FDI i et bestemt land eller en bestemt region for å forsyne

² Finanskrisen hadde på dette tidspunktet ikke påvirket verdensøkonomien i samme grad som den har i skrivende stund.

disse med varer og tjenester; (3) effektivitetssøkere; ønsker å samle sin aktivitet i forskjellige geografiske områder innenfor en felles struktur; og (4) strategiske ressursøkere; forsøker å tilegne seg ressurser fra utenlandske selskaper for å øke sin konkurransedyktighet. Det er imidlertid verdt å nevne at de fleste selskaper ikke faller utelukkende innenfor en kategori, men kan kjennetegnes av elementer innenfor flere av kategoriene. Motivene for bruk av FDI kan også forandre seg over tid ettersom selskapet utvikler seg.

Naturressurssøkende aktivitet i utlandet er tradisjonelt den mest utbredte formen for FDI (ibid: 57). Denne typen aktivitet forbindes gjerne med store kapitalinnsprøytninger, og kapitalen er relativt immobil etter at investeringen er gjennomført. Selv om de fleste multinasjonale selskaper ikke nødvendigvis kan plasseres i en enkelt kategori, gir det mening å se på de statseide kinesiske oljeselskapene som naturressurssøkende selskaper, da hovedintensjonen med investeringene er å tilegne seg kontroll over utenlandske oljeressurser. Det er usikkert hvilke motiver som ligger bak kinesisk FDI i oljeproduksjon, og målet med denne oppgaven er å forklare hvorfor Kina har investert tungt i Sudan og Kasakhstan. I resten av dette kapitlet vil det bli redegjort for teoriene som forhåpentligvis kan bidra til å kaste lys over denne problemstillingen.

3.1 Det eklektiske paradigmet

Dunning's eklektiske paradigme var et av flere teoretiske rammeverk som vokste fram på 1970-tallet, med mål om å kunne bidra til å forklare hvorfor multinasjonale selskaper velger å internalisere sin utenlandsproduksjon ved hjelp av FDI framfor å kjøpe varer og tjenester på det åpne markedet. Det eklektiske paradigmet bygger videre på arbeid av henholdsvis Hymer og Vernon, som begge presenterte teorier som forsøkte å kaste lys over hvilke faktorer som lå bak internasjonalisering av produksjon.

Både Hymer og Vernon sine teorier tar utgangspunkt i at markedet ikke alltid vil være i stand til og omfordele ressurser i samsvar med det paretooptimale, slik klassisk markedsteori forutsetter. Grunnet transaksjonskostnader som følge av

asymmetrisk informasjon mellom aktører i ulike land vil ikke nødvendigvis tilgjengelige ressurser utnyttes til fulle, og hvis dette er tilfelle kan selskaper bruke FDI til å initiere virksomhet i utlandet som lokale aktører ikke selv er i stand til å iverksette. I slike situasjoner vil selskapene, ved å utvide sin virksomhet til å omfatte flere trinn på den vertikale produksjonskjeden, kunne øke produksjonen utover det markedet er i stand til, og med det overta markedets funksjon der dette svikter (Dunning, 1993).

Selv om både Hymer og Vernon tok utgangspunkt i markedssvikt som følge av transaksjonskostnader, belyste deres respektive teorier ulike sider av denne problemstillingen. Mens Hymer fokuserte på at et selskap må besitte spesifikke egenskaper som gir konkurransefortrinn overfor eksisterende selskaper i et fremmed marked, rettet Vernon søkelys mot mottakerlandet, og bestemte faktorer ved dette som gjør det spesielt attraktivt som mottaker av FDI (ibid: 69 ff). Dunning forsøker med det eklektiske paradigmet å samle elementer fra begge disse tilnærmingene i et helhetlig rammeverk, som i neste omgang skal gjøre det lettere å få en bredere forståelse av hvorfor selskaper velger å benytte seg av FDI framfor markedskanaler. Paradigmet har senere utviklet seg til å bli en av de mest innflytelsesrike og populære tilnærmingene til forskning på FDI (Cantwell & Narula, 2001; Gastanaga et.al, 1998; Gray, 1996).

Det eklektiske paradigmet bygges rundt det såkalte OLI-rammeverket, et rammeverk bestående av tre fordelstyper; eierskaps-, internaliserings- og lokaliseringsfordeler. Disse er bestemmende for om et selskap velger å benytte seg av FDI framfor markedskanaler, og også hvor selskapet velger å plassere FDI. I neste delkapittel følger en redegjørelse for nøyaktig hva som ligger i disse tre fordelstypene. Først er det imidlertid nødvendig med en kort kommentar om begrensningene assosiert med det eklektiske paradigme som analyseverktøy.

Det eklektiske paradigmet har blitt kritisert på grunnlag av at det er vanskelig å teste empirisk, hovedsakelig fordi det angivelig trekker i for mange retninger (Cantwell & Narula, 2001: 157). I denne sammenheng er det viktig å presisere at paradigmet ikke kan benyttes som en generell teori som kan anvendes for hele populasjonen av multinasjonale selskaper, da de tre fordelstypene i stor grad er

kontekstavhengig. Dunning selv presiserer at innholdet i de tre fordelstypene vil variere både på tvers av land og sektor (Dunning 1993; 2001). En annen innvending har vært at det er vanskelig å skille mellom de ulike typene fordeler, da de flyter over i, og ikke minst påvirker, hverandre (Dunning, 2001). I hvilken grad dette utgjør et alvorlig problem er vanskelig å ta stilling til, men i denne analysen vil de holdes atskilte, da denne inndelingen gir analysen en naturlig struktur.

3.2 OLI-rammeverket

Som nevnt i forrige delkapittel består OLI-rammeverket av tre typer fordeler; eierskaps-, internaliserings-, og lokaliseringsfordeler. I denne delen følger en mer utfyllende redegjørelse for hva som ligger i hver av disse typene.

Eierskapsfordeler beskriver hvilke forutsetninger et selskap har for å etablere seg i et fremmed marked gjennom FDI. Dunnings oppfatning av eierskapsfordeler er i stor grad inspirert av Hymer, men mens sistnevnte kun vurderte et gitt selskaps eierskapsfordeler opp mot mottakerlandets egne selskaper, mener Dunning de må vurderes opp mot alle faktiske og potensielle konkurrenter i markedet det planlegger å investere (Dunning, 1993; Cantwell & Narula, 2001). Videre er eierskapsfordelene knyttet til nasjonalitet, og vil slik være et produkt av hjemlandets organisasjonskultur. Om fordelene er tilstrekkelig store, kan selskapet tjene mer på å flytte virksomheten utenlands med FDI enn å selge disse egenskapene på det åpne markedet. I så måte vil incentivene for å bruke FDI framfor markedskanaler øke simultant med forspranget selskapet har på konkurrentene i forbindelse med denne spesifikke egenskapen. Cantwell & Narula (2001: 158) mener alle eksisterende multinasjonale selskaper besitter enkelte egenskaper som har gjort det i stand til å overleve i den internasjonale konkurransen. I forbindelse med ressursøkende FDI nevner Dunning (1993) blant annet kapital, teknologi og størrelse som typiske eierskapsfordeler, og disse vil være relevant i forbindelse med operasjonaliseringen av Kinas eierskapsfordeler i Sudan og Kasakhstan.

Internaliseringsfordeler beskriver fordeler et selskap kan tilegne seg ved å holde utenlandsvirksomheten innenfor egen administrasjon gjennom bruk av FDI,

framfor å benytte seg av ordinære markedskanaler. Om usikkerheten ved en transaksjon blir for stor, og transaksjonskostnadene med det overgår potensiell vinning, kan selskapet velge å organisere sine eierskapsfordeler under egen administrasjon framfor å selge dem på markedet. Markedssvikt knyttet til høye transaksjonskostnader er ikke uvanlig ved virksomhet på tvers av landegrenser, da aktører i forskjellige land ikke nødvendigvis har tilgang til samme informasjon (Dunning, 1993). Selskaper kan i slike tilfeller gå inn med FDI for å få gjennomført økonomisk aktivitet som det frie markedet ikke tillater. I hvilken grad et selskap tror det kan oppnå økonomisk gevinst ved å initiere aktivitet markedet ikke sørger for er altså bestemmende for om det velger å benytte seg av FDI. Williamson (1987) presenterer tre momenter som må være tilstedeværende for at et selskap skal kunne ha en fordel av internalisering; bundet rasjonalitet, høy ressurs spesifisitet og fare for opportuniste. Disse vil være sentrale for operasjonaliseringen av Kinas internaliseringsfordeler i forbindelse med FDI i sudansk og kasakhstansk olje.

Lokaliseringsfordeler beskriver trekk ved et mottakerland som gjør det spesielt egnet som mål for FDI. Slike fordeler reflekterer de potensielle mottakerlandenes generelle investeringsklima, og skiller mer eller mindre egnede mål for FDI fra hverandre. Rene økonomiske faktorer som en åpen økonomi og et gunstig skatte- og avgiftsklima blir ofte regnet som viktige fordeler, det samme gjør rene institusjonelle kvaliteter som politisk stabilitet og fravær av korrupsjon.

3.3 Den strategiske tilnærmingen

Den strategiske tilnærmingen til energipolitikk er et av flere perspektiver benyttet som analyseverktøy for å forklare staters opptreden i det internasjonale oljemarkedet. Denne tilnærmingen er ingen klart definert teori i seg selv, men kan relateres til realismen, da den bygger på flere av de grunnleggende prinsippene som er kjennetegnende for denne teoriretningen, som statsentrisme og selvhjelp (Dunne & Schmidt, 2001: 143). Statsentrismen er svært til stede i den strategiske tilnærmingen, da stater som ser oljepolitikk fra et slikt perspektiv er grunnleggende skeptiske til at sikker tilførsel av olje kan opprettholdes kun ved å stole på det frie

markedet. Mens den veletablerte markedsorienterte tilnærmingen fokuserer på markedsmekanismenes evne til å sørge for at oljen fraktes dit det er behov for den til lavest mulig pris, vektlegger den strategiske tilnærmingen at staten bidrar aktivt til å sikre oljetilførselen (Constantin, 2007).

I denne sammenheng kommer selvhjelpselementet også inn i bildet; sikker oljetilførsel blir best ivaretatt ved at staten er selvforsynt med denne viktige ressursen. Dette kan bli et problem for enkelte stater, som ikke nødvendigvis besitter tilstrekkelige oljeressurser til å tilfredsstille den hjemlige etterspørselen. I så måte kan FDI i utenlandsk olje være en egnet løsning, da eierskap over utenlandsk olje kan fungere som substitutt for mangel på hjemlige ressurser. Eierskapets verdi ligger i å slippe å være avhengig av utenforstående aktører som mellomledd, da disse ikke nødvendigvis er pålitelige samarbeidspartnere, ettersom de vil ha evne til å forstyrre det importerende landets oljetilførsel (Downs, 2004). Sikre transportkanaler blir i så måte også en viktig faktor, og Yergin (2006: 78) argumenterer for at et moderne energisikkerhetskonsept må involvere hele forsyningsprosessen, fra oljen tas opp av bakken, til den befinner seg ved ønsket destinasjon.

Den strategiske tilnærmingen framstår som relevant supplement til Dunning's eklektiske paradigme, da Kina ofte blir trukket fram som en sentral eksponent for et slikt perspektiv (Constantin, 2005, 2007; Downs, 2004). Bakgrunnen for dette er en grunnleggende skepsis til markedet, som har både ideologiske og historiske røtter. Det faktum at Sovjetunionen kuttet oljetilførselen til Kina som følge av det sino-sovjetiske bruddet er friskt i minnet, det samme er den vestlige handelsboikotten av Kina under den kalde krigen (Constantin, 2007). Dette førte til at Kina allerede i 1993, da landet ble nettoimportør, formulerte en politikk som understreket nødvendigheten av langsiktige og stabile oljeforsyninger (Constantin, 2005: 11).

Som nevnt blir statsentrisme trukket frem som et grunnleggende trekk ved den strategiske tilnærmingen. Constantin (2005: 6) mener dette i stor grad kan assosieres med kinesisk oljepolitikk, mye på grunn av statens sentrale rolle i kinesisk økonomi generelt. Den kinesiske staten har et tett samarbeid med landets ledende oljeselskaper, og det er grunn til å tro at staten spiller en viktig rolle i å legge forholdene til rette for disses virksomhet, samtidig som selskapene i større eller

mindre grad fungerer som verktøy for å nå politisk orienterte mål. Videre er fokus på selvforsyning også kjennetegnende for den kinesiske oljepolitikken; Kina ønsker full kontroll over alle ledd i forsyningskjeden, fra utvinning til transport, og har uttrykt ønske om diversifisering av importkildene for på denne måten å redusere konsekvensene av forstyrrelse i tilførselen fra en enkelt kilde (Downs, 2004: 31-32).

3.4 OLI-rammeverket i et strategisk perspektiv

Som det ble redegjort for tidligere, er det OLI-rammeverket, med sin eierskaps-, internaliserings- og lokaliseringsfordeler, som vil danne grunnlaget for analysen. Som indikert ovenfor, er det imidlertid grunn til å tro at det eklektiske paradigme bør suppleres med en strategisk tilnærming i tilfellet Kina. For å få en oversiktlig analyse, vil det da være fordelaktig å systematisere sistnevnte tilnærming slik at elementer ved denne faller innenfor de tre fordelskategoriene Dunning (1993) skisserer. I denne delen vil det bli redegjort for hvilke aspekter ved en strategisk tilnærming det er naturlig å plassere innenfor hver kategori.

Statssentrismen er blitt nevnt som tilstedeværende i Kinas tilnærming til oljepolitikk, og det virker derfor naturlig å se statens involvering i de nasjonale oljeselskapenes utenlandsvirksomhet som en potensiell strategisk eierskapsfordel. Om det er tilfelle at statens bidrag, enten dette har økonomisk eller politisk karakter, gir kinesiske selskaper et konkurransefortrinn overfor sine konkurrenter internasjonalt, er det mulig at dette har vel så stor betydning for Kinas muligheter til å sikre andeler i utenlandsk olje som de tradisjonelle eierskapsfordelene presentert i det eklektiske paradigme. At ulike former for statsstøtte gir kinesiske selskaper et konkurransefortrinn er et utbredt syn blant både konkurrerende selskaper og oljeanalytikere (Downs, 2007; Houser, 2008; Lee, 2005).

I det eklektiske paradigme blir internaliseringsfordeler forbundet med kontroll, men da hovedsakelig som et virkemiddel for å senke transaksjonskostnader knyttet til internasjonal oljehandel. Kontroll vil også være et sentralt element i lys av en strategisk tilnærming, men i noe utvidet forstand. I henhold til denne tilnærmingen vil kontroll over olje være et virkemiddel for å oppnå selvforsyning og sikker

oljetilførsel (Constantin, 2007; Downs, 2004), snarere enn senkede transaksjonskostnader. Strategiske internaliseringsfordeler vil i så måte være at FDI i utenlandsk olje bidrar til økt grad av selvforsyning, samt gir Kina reell kontroll over oljen, både i produksjons- og transportfasen. I tillegg vil det bli relevant å drøfte i hvilken grad denne kontrollen øker forsyningsikkerheten i seg selv.

I følge Dunning (1993) vil diverse økonomiske og institusjonelle faktorer gjøre enkelte land mer attraktive mål for FDI, faktorer som beskrives som lokaliseringsfordeler. Det har imidlertid blitt hevdet at Kina har vist seg tilbøyelig til å investere i stater som er utilgjengelige for vestlige selskaper, som følge av problematiske interne forhold (Daojiong, 2006: 182; Jaffe & Lewis, 2002: 116). Da dette ikke nødvendigvis er kjennetegnende for så mange stater, kan det være hensiktsmessig å utvide perspektivet noe, til å inkludere alle stater som av ulike grunner har en identifiserbar interesse av å ønske akkurat kinesisk FDI velkommen i sin oljevirkosomhet. Disse vil i så måte representere en strategisk lokaliseringsfordel for Kina, ettersom FDI i land som faktisk foretrekker *kinesiske* investeringer er å foretrekke framfor stater som i større eller mindre grad er likegyldige til det investerende selskapets nasjonalitet.

3.5 Opplegg for den empiriske analysen

Som det kommer fram av utgreiingen ovenfor, belyser de to teoriene to ulike sider av hva som kan forklare kinesisk FDI i sudansk og kasakhstansk olje. Dunning's eklektiske paradigme er et rammeverk som anvendes til å studere multinasjonale selskaper, og tar med det utgangspunkt i at bruk av FDI kan forstås ut i fra økonomisk rasjonalisering. I den strategiske tilnærmingen er staten den viktigste aktøren, og FDI blir snarere sett som et middel for å oppnå bestemte sikkerhetspolitiske mål. Mens det eklektiske paradigmet fremhever rent økonomisk orienterte forutsetninger og motiver ved investeringer i olje, involverer den strategiske tilnærmingen staten som en aktiv part, og fokuserer på motiver som selvforsyning, og i forlengelsen av dette, forsyningsikkerhet. Dette skillet blir viktig

i utledningen av de konkrete forklaringsfaktorene som vil benyttes i analysen. En kort presentasjon av disse følger nedenfor.

I sin presentasjon av eierskapsfordeler trekker Dunning (1993) særlig fram kapital, teknologi og størrelse som typiske for selskaper som bruker FDI til å sikre seg eierskap i utenlandske naturressurser. Av disse vil teknologi og størrelse tas for seg i analysen, mens kapital vil utelates. Dette skyldes potensielle måleproblemer knyttet til kapital, og disse vil det redegjøres for innledningsvis i kapittel fire, i forbindelse med operasjonaliseringen.

Som nevnt tidligere i teorikapittelet blir statsentrisme ofte forbundet med Kinas tilnærming til oljepolitikk, og det har blitt hevdet at diverse former for statsstøtte gir kinesiske oljeselskaper et fortrinn i konkurransen om knappe oljeressurser (Downs, 2007; Houser, 2008; Lee, 2005). Ettersom støtten kan ses i sammenheng med at selskapene er statseide, gir det mening å se denne som en strategisk eierskapsfordel som kan supplere de mer tradisjonelle eierskapsfordelene skissert av Dunning (1993). Videre deles statsstøtte for ordens skyld inn i to separate konsepter; økonomisk og politisk støtte.

I lys av det eklektiske paradigme, kommer internaliseringsfordelen i form av forutsigbarheten kontroll over flere ledd i virksomheten fører med seg. FDI blir et verktøy for å unngå markedssvikt som kan oppstå om transaksjonskostnadene overgår potensiell avkastning fra en gitt transaksjon. For å undersøke om Kinas FDI i sudansk og kasakhstansk olje kan ses i lys av slik teori, blir det først nødvendig å identifisere hvorvidt virksomhet i disse landene kan assosieres med høye transaksjonskostnader, deretter i hvilken grad FDI bidrar til å redusere problemene knyttet til dette. I tillegg vil det også vurderes hvorvidt oljen fra de to aktuelle landene er av en slik kvalitet at den er spesielt egnet for foredling i Kina. Houser (2008) skriver at Kina tidligere har vist seg tilbøyelige til å investere i felter som består av olje i noen lunde samme kvalitet som landets hjemlige ressurser, da landets raffinerier har begrenset kapasitet til å foredle andre typer olje. Hvis olje fra Sudan og Kasakhstan er av passende kvalitet kan dette representere en ekstra internaliseringsfordel, da Kina unngår merkostnaden forbundet med ekstern foredling av oljen.

Den komplementære internaliseringsfordelen som kan utledes fra den strategiske tilnærmingen forutsetter også kontroll over oljen, men i dette tilfellet vil det fokuseres på i hvilken grad dette bidrar selvforsyning snarere enn senkede transaksjonskostnader. Andrews-Speed & Vinogradov (2000) hevder en viktig motivasjon for Kinas FDI i olje er å oppnå kontroll over oljen helt fra den tas opp av bakken til den befinner seg på kinesisk jord, da dette skal bidra til større grad av selvforsyning. Det blir derfor viktig å undersøke i hvilken grad FDI bidrar til å øke kinesisk kontroll over hele forsyningsprosessen.

I sin utgreiing om lokaliseringsfordeler skriver Dunning (1993) at både økonomiske, institusjonelle og politiske faktorer kan bidra til å gjøre et land spesielt attraktivt som mål for FDI. I analysen vil økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon, og politisk stabilitet representere hver av disse faktorene. Om Sudan og Kasakhstan er kjennetegnet av slike egenskaper kan det bidra til å forklare hvorfor Kina har valgt å investere tungt i disse landenes oljeressurser.

I forbindelse med strategiske lokaliseringsfordeler, hevder Canning (2007) at Kina er spesielt tilbøyelige til å investere i såkalte ”pariah states”, stater som i større eller mindre grad er isolert av det internasjonale samfunnet. I analysen vil dette perspektiv utvides noe, og det vil letes etter trekk ved Sudan og Kasakhstan som gjør disse landene spesielt tilbøyelige til å ønske kinesisk FDI velkommen, noe som vil legge grunnlaget for et gjensidig avhengighetsforhold. Disse trekkene kan være svært landsspesifikke, og det blir dermed vanskelig å definere konkrete indikatorer som kan anvendes på begge case. Som et resultat av dette vil denne delen av analysen nok mer enn noen annen del bære preg av process-tracing.

Tabell 3.1 Empiriske forventninger

	Eierskapsfordeler	Internaliseringsfordeler	Lokaliseringsfordeler
Eklektisk Paradigme	Teknologi Størrelse	Senke transaksjonskost. Gunstig oljekvalitet	Økonomisk åpenhet Fravær av korrupsjon Politisk stabilitet
Strategisk Tilnærming	Økonomisk støtte Politisk støtte	Selvforsyning Sikker tilførsel	Gjensidig avhengighet

I tabellen ovenfor presenteres de empiriske forventningene som er utledet fra hver av de to teoriene. I analysen vil det undersøkes om disse faktorene er til stede i forbindelse med kinesisk FDI i Sudan og Kasakhstan. Hvis det er mulig å påvise sammenhenger på tvers av case for noen av faktorene, vil det indikere at disse kan være beskrivende for Kinas investeringsstrategi på et mer generelt grunnlag. Om så alle fordelene utledet fra et av de teoretiske rammeverkene er tilstedeværende i begge case, vil det øke sannsynligheten for at dette kan brukes som en mer generell forklaring på Kinas FDI i olje. Det må imidlertid åpnes for at elementer fra begge teorier kan bidra til å forklare kinesiske oljeinvesteringer, og med det supplere hverandre snarere enn å være gjensidig utelukkende. I konklusjonen vil det bli kommentert hvilke teoretiske implikasjoner eventuelle funn fører med seg.

For ordens skyld vil fordelene utledet fra det eklektiske paradigme bli referert til som tradisjonelle fordeler, mens fordelene utledet fra den strategiske tilnærmingen vil bli omtalt som strategiske fordeler. Hvert av de tre analysekapitlene vil være tredelte. Første del vil ta for seg tradisjonelle fordeler, mens andre del fokuserer på strategiske fordeler, og innledningsvis i hvert av disse blir det redegjort operasjonaliseringen av relevante faktorer. Tredje del i analysekapitlene består av en oppsummering med presentasjon av funn.

4. Eierskapsfordeler

4.1 Tradisjonelle eierskapsfordeler

Dette delkapittelet tar for seg tradisjonelle eierskapsfordeler i henhold til det eklektiske paradigmet, og det vil fokuseres på eierskapsfordeler Dunning (1993) beskriver som særdeles viktig i forbindelse med ressursøkende FDI. Han trekker særlig fram teknologi, størrelse og kapital som helt sentrale fordeler, men som nevnt i teorikapittelet vil kapital utelates fra analysen. Utelatelsen skyldes potensielle måleproblemer assosiert med kapital, hvilket det blir redegjort for nedenfor.

Når det gjelder teknologi kan det by på utfordringer å finne indikatorer som fanger begrepet i tilstrekkelig grad, ettersom teknologi er et noe flytende begrep som ikke kan knyttes til noen konkret definisjon. Det finnes imidlertid noen holdepunkter som kan gi en indikasjon på hvor Kinas oljeselskaper befinner seg teknologisk i forhold til sine konkurrenter. Nolan & Zhang (2002) fremhever selskapenes Research & Development (R&D)- budsjetter som et adekvat mål på hvor godt et selskap er stilt teknologisk, da det er grunn til å anta at et selskaps generelle teknologiske kapasitet øker i samsvar med de økonomiske ressursene det er villig til å investere i forskning og utvikling.

Et potensielt problem er imidlertid at størrelsen på R&D-budsjettet kan gi et litt for generelt bilde på teknologi som eierskapsfordel, særlig når det skal knyttes opp mot spesifikke mottakerland for FDI. Dette kan understøttes av Houser (2008: 155-156), som påpeker at de kinesiske oljeselskapenes teknologiske konkurransedyktighet i betydelig grad avhenger av om de aktuelle oljefeltene har likhetstrekk med Kinas hjemlige felter. Om det finnes slike likhetstrekk vil Kinas oljeselskaper være langt mer konkurransedyktige enn om det motsatte er tilfelle. I tillegg til å sammenligne R&D-budsjetter, kan det altså være hensiktsmessig å undersøke hvorvidt de sudanske og kasakhstanske feltene Kina har andeler i har likhetstrekk med feltene landets selskaper har erfaring med på egen jord. På denne måten vil vi få en indikasjon på både generell og spesifikk konkurransedyktighet, og dette antas å være et tilstrekkelig

godt mål på hvorvidt kinesiske oljeselskaper besitter teknologisk betingede eierskapsfordeler.

I tillegg til teknologi vil det undersøkes i hvilken grad Kinas oljeselskaper besitter en eierskapsfordel i form av størrelse, som også blir ansett som en sentral fordel i forbindelse med FDI i naturressurser (Dunning, 1993). Som mål på størrelse vil Petroleum Intelligence Weeklys (2007) rangering av verdens femti største oljeselskaper bli benyttet. Denne baserer seg på aggregerte data fra seks indikatorer; oljereserver og –produksjon, gassreserver og –produksjon, raffineringkapasitet og salgsvolum. Det vil alltid være enkelte problemer knyttet til måling av størrelse, da dette heller ikke har noen eksplisitt definisjon. Det antas imidlertid at ovennevnte mål i størst mulig grad fanger essensen i begrepet, da det gjør det mulig også å sammenligne nasjonale og privateide oljeselskap³. Forskjellig bokføringspraksis mellom slike typer selskaper gjør det nødvendig å utelate for eksempel finansielle data (ibid).

PIWs data vil benyttes til å sammenligne Kinas selskaper med de store internasjonale selskapene, men ved sammenligning med de mindre asiatiske aktørene, som ikke er inkludert i denne listen, vil disse suppleres med data fra Mitchell & Lahn (2007), som kun omfatter produksjonsvolum. Dette gir et noe smalere bilde av størrelsen på selskapene, men gir i alle fall en indikasjon på størrelsesforholdet mellom kinesiske og andre asiatiske oljeselskaper. Det er viktig å understreke at det ikke vil bli foretatt sammenligninger av data på tvers av disse to rangeringene.

Som nevnt innledningsvis blir tilgang på kapital ofte regnet som en av de mest sentrale eierskapsfordelene, og burde således blitt behandlet i analysen. Det kunne imidlertid blitt problematisk å sammenligne selskapenes kapital på tvers av de nasjonale og privateide aktørene, særlig ved hjelp av mye brukte indikatorer som inntjening og overskudd (Nolan & Zhang, 2002: 2098). Selv om de store kinesiske oljeselskapene opererer med datterselskaper der en mindre andel av aksjene blir omsatt på børsen, sitter den kinesiske staten på de største aksjepostene. De kinesiske selskapene er derfor i all hovedsak ansvarlig overfor den kinesiske staten, snarere enn

³ Selv om PIW (2007) erkjenner at rangeringen til en viss grad favoriserer nasjonale oljeselskaper som besitter store oljereserver.

uavhengige aksjeeiere. Mens de privateide selskapene er avhengig av kortsiktig profitt for å tilfredsstille sine aksjonærer, har de kinesiske selskapene muligheten til å operere med en mer langsiktig agenda, noe som reflekteres i hvordan landets oljeselskaper blir drevet. Blant annet er det grunn til å tro at gunstige lån fra Kinas statseide banker har bidratt til å styrke de kinesiske oljeselskaperes konkurransedyktighet internasjonalt, noe som vil bety at disse er finansielt sterkere enn målene på inntjening og overskudd vil gi inntrykk av. Økonomisk statsstøtte vil imidlertid være et sentralt element i forbindelse med den strategiske tilnærmingen.

4.1.1 Tradisjonelle eierskapsfordeler i Sudan

I sin utgreiing om eierskapsfordeler, påpeker Dunning (1993) at disse må ses i forhold til hvilken konkurranse et selskap står overfor fra andre selskaper i samme bransje. Dette gjelder ikke bare de aktørene som faktisk opererer i det bestemte markedet, men også potensielle konkurrenter som *kunne* gjort det. I henhold til det eklektiske paradigmet er det nærliggende å tro at selskaper som er fraværende i et marked mangler nødvendige eierskapsfordeler som konkurrerende selskaper besitter, men dette trenger ikke alltid å være tilfelle. Spesielle omstendigheter i Sudan har ført til at flere av de ledende oljeselskapene internasjonalt ikke har mulighet til å investere i olje i dette spesifikke markedet. Borgerkrig, omfattende brudd på menneskerettighetene og mistanke om støtte til terrorisme har ført til at vestlige selskaper har blitt tvunget av sine respektive hjemland til å avvikle sine operasjoner i Sudan, noe som vil bli diskutert mer inngående i forbindelse med Sudans lokaliseringsfordeler. Det har imidlertid også relevans her, ettersom populasjonen av oljeselskaper som har mulighet til å operere i landet blir svært begrenset; foruten enkelte afrikanske aktører, er det i stor grad andre asiatiske oljeselskaper som framstår som potensielle konkurrenter i Sudan (Large, 2008a: 18). Sammenligning med andre asiatiske selskaper er også et godt utgangspunkt, da disse besitter flere likhetstrekk; de er i all hovedsak statseide, og samtidig relativt nye på den internasjonale arenaen (Paik et. al, 2007).

Av de kinesiske selskapene er det kun CNPC som er virksomme i Sudan. Det er vanskelig å fastslå i hvilken grad dette selskapet besitter noen teknologisk betinget

eierskapsfordel overfor sine konkurrenter i Sudan, ettersom det ikke er mulig å oppdrive helhetlig statistikk som angir hvor mye konkurrentene bruker på forskning og utvikling. Det er imidlertid sikkert at ingen av de asiatiske oljeselskapene besitter samme brede teknologiske ekspertise som de store privateide selskapene (Mitchell & Lahn, 2007: 7), som altså ikke er virksomme i landet. De kinesiske selskapene har imidlertid vist seg å være godt skikket til å utvinne olje i geologiske strukturer som ligner feltene de har jobbet med hjemme i Kina, strukturer som ofte kan framstå som større utfordringer for konkurrerende selskaper (Houser, 2008: 155-156). Dette kan virke til CNPCs fordel i Sudan, ettersom feltene selskapet opererer i landet ligner svært mye på Kinas egne felter i Bohan-bukta (Jakobson & Daojiong, 2006: 66). Dette kan tyde på at Kina faktisk har en teknologisk eierskapsfordel i Sudan, og kan i så fall bidra til å forklare hvorfor CNPC har fått tilslag på andeler i sudansk olje.

Dunning (1993) trekker også fram størrelse på selskapet som en naturlig eierskapsfordel, og på dette området stiller CNPC sterkt; etter PIW (2007) sine kriterier rangeres selskapet som større enn noe annet asiatisk oljeselskap. Dette kan understøttes av Mitchell & Lahn (2007), som måler selskapenes størrelse kun etter produksjonsvolum. De finner at CNPC, bare gjennom sitt eierskap i PetroChina, produserer over 2 millioner f/d, noe som er langt mer enn noe annet asiatisk oljeselskap. Til sammenligning kommer indiske ONGC og malaysiske Petronas nærmest, med mellom 0,5 og 1 million f/d, mens de japanske selskapene Inpex og Japex, samt koreanske KNOC, har marginal produksjon sammenlignet med CNPC. Bildet blir det samme om man kun ser på olje produsert utenlands; også her er CNPC klart størst (ibid: 6). Selv om Mitchell & Lahn (2007) mener produksjonsvolum i størst grad reflekterer selskapenes relative størrelse, finnes det andre indikatorer som bidrar til å forsterke dette inntrykket. CNPC både foredler mer olje, sitter på større reserver, og har langt flere ansatte enn alle konkurrentselskapene nevnt ovenfor (Paik et. al, 2007: 5 ff). På bakgrunn av denne informasjonen kan det hevdes at CNPCs størrelse representerer en kinesisk eierskapsfordel i Sudan.

Det ser ut til at både CNPCs teknologiske kapabilitet og størrelse kan bidra til å forklare hvorfor selskapet har fått tilslag til å gå inn med FDI og med det bli andelseier i flere oljefelter i Sudan. CNPC er klart større enn alle selskapene det faller

seg naturlig å sammenligne med. Fordelen med hensyn til teknologi er noe mer usikker, men det faktum at CNPCs felter i Sudan ligger i geologiske strukturer som ligner felter selskapet har jobbet med i Kina, kan indikere at det også besitter en teknologisk betinget fordel. I så måte kan det hevdes at Kina har tradisjonelle eierskapsfordeler som kan bidra til å forklare FDI i sudansk olje, men det må igjen påpekes at konkurransen er begrenset som følge av at de vestlige privateide selskapene ikke har anledning til å drive virksomhet i landet.

4.1.2 Tradisjonelle eierskapsfordeler i Kasakhstan

Heretter vil fokus rettes mot Kasakhstan, og hvorvidt eierskapsfordeler utledet fra det eklektiske paradigmet kan forklare kinesisk FDI i landet. Igjen må Kinas eierskapsfordeler ses i forhold til konkurransen de møter, og i Kasakhstan er situasjonen en ganske annen enn i Sudan, ettersom vestlige privateide selskaper har mulighet til å investere i landet. Dette vil ha implikasjoner for de kinesiske selskapene sin konkurransedyktighet.

Når det gjelder teknologisk betingede eierskapsfordeler, kan slike neppe bidra til å forklare kinesisk FDI i Kasakhstan i noen særlig grad. CNPC, det eneste selskapet med betydelige eierandeler i Kasakhstan, opererer med langt lavere R&D-budsjetter enn selskaper som Chevron, ENI, ExxonMobil, Royal Dutch/Shell og Total, som alle er aktive i landet. Som følge av dette regnes CNPC sin teknologiske kapasitet for å være disse underlegne når det gjelder både oppstrøms- og nedstrømsaktivitet (Nolan & Zhang, 2002: 2098). Videre har det blitt hevdet at de kinesiske selskapene ikke er konkurransedyktige på teknologi når det kommer til utforskning av felter med komplisert geologi, og da særlig offshore-felter (Houser, 2008: 155-156) Dette gir ekstra begrensninger i forbindelse med virksomhet i Kasakhstan, ettersom de mest attraktive feltene regnes som teknologisk svært krevende å operere.

Tengiz, som i 2004 var det største operative feltet i landet, er et av de dypeste i verden, og ligger under et tykt lag med salt. Sovjetiske ingeniører brukte mer enn \$1 milliard på utvikling av feltet før Chevron ble invitert til å delta. Chevron er nå operatør av Tengiz, med en eierandel på 50 %, mens ExxonMobil har en 25 % andel

(Kaiser & Pulsipher, 2007: 1304). Kashagan, verdens femte største oljefelt og det største utenfor Midtøsten, er enda mer attraktivt enn Tengiz, men byr på desto større utfordringer i forhold til utvinning. Feltet er lokalisert i det kaspiske hav, og krever borekonstruksjoner som tåler ekstreme værforhold (EIA, 2008: 3). I tillegg kommer utfordringer knyttet til isdannelse og ekstremt høyt trykk i reservoaret (Kaiser & Pulsipher, 2007: 1305). Kashagan blir operert av et konsortium bestående av blant annet ENI, ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, Total og ConocoPhillips (ibid: 1304).

Ovennevnte tekniske utfordringer ved å utvinne olje fra disse to store feltene fører til at det er vanskelig for de kinesiske selskapene å få innpass, ettersom de ikke kan tilføre teknologisk ekspertise som ikke allerede finnes blant selskapene som nå er i besittelse av andeler. Sinopec og CNOOC prøvde å kjøpe British Gas sin andel i konsortiet som opererer Kashagan-feltet, men ble avvist etter motstand fra flere av de deltakende vestlige selskapene (Liao, 2006b: 44). Sannsynligvis ville muligheten for deltakelse vært større om de to kinesiske selskapene kunne tilført nødvendig teknologisk ekspertise.

Til tross for denne avvisningen har Kina hatt større suksess i å skaffe seg andeler i andre felter i Kasakhstan. I 1997 kjøpte CNPC seg opp til å bli majoritetseier i Uzen-feltet, som besto av reserver på 1,5 milliarder fat. Det kinesiske selskapet fikk tilslaget i konkurranse med store private aktører som Unocal og Amoco (Downs, 2000: 16). Videre fikk CNPC full kontroll over Aktobe-feltet (1 milliard fat) i 2003, samt store andeler i Kumkol-feltene⁴ (600 millioner fat) i 2005 (Liao, 2006b: 41 ff). Det er usikkert i hvilken grad CNPCs teknologiske ekspertise bidro til å sikre dem andelene i ovennevnte felter, men det faktum at feltene er lokalisert på land kan tyde på at selskapet er bedre stilt teknologisk i forhold til disse enn i forhold til felter som Tengiz og Kashagan.

Videre er det lite sannsynlig at CNPC har samme fordel av sin størrelse som tilfellet var i Sudan. Både ExxonMobil, BP og Royal Dutch/Shell, som alle er større enn CNPC etter PIWs (2007) kriterier, har eierandeler i kasakhstansk olje. Det

⁴ CNPC fikk med dette full kontroll over Kumkol sør, Kumkol nord deles 50/50 med russiske Lukoil. Andelene i disse ble anskaffet gjennom oppkjøp av det canadiske selskapet PetroKazakhstan (PetroKaz).

samme har selskaper som Chevron, ConocoPhillips, ENI og Total (Kaiser & Pulsipher, 2007), og alle disse rangeres i omtrent samme sjikt som CNPC.

Kinas oljeselskaper, representert ved CNPC, besitter altså ikke tradisjonelle eierskapsfordeler assosiert med det eklektiske paradigme i Kasakhstan. Dermed kan disse neppe bidra til å forklare at kinesisk virksomhet i Kasakhstan svarer for en stor del av Kinas utenlandske oljeproduksjon.

4.2 Strategiske eierskapsfordeler

I dette delkapittelet vil det fokuseres på eierskapsfordeler som kan ses i lys av et strategisk perspektiv. Mens det eklektiske paradigmet forutsetter at aktørene tilegner seg fordeler som et resultat av god drift sett fra et markedsøkonomisk perspektiv, åpner en strategisk tilnærming for at staten aktivt bidrar til å øke egne selskapers konkurransedyktighet i kampen om andeler i utenlandsk oljevirksomhet. Aktiv hjelp fra staten har ofte blitt relatert til de kinesiske oljeselskaperens utenlandsengasjement, i form av både økonomisk og politisk støtte. I forbindelse med den strategiske tilnærmingen vil det derfor undersøkes i hvilken grad slike former for støtte har bidratt til å øke Kinas muligheter til å gå inn med FDI i sudansk og kasakhstansk oljevirksomhet.

Økonomisk støtte kommer som regel i form av lån fra Kinas statseide banker, hvorav Export-Import Bank of China (China Eximbank) og China Development Bank er de viktigste aktørene. Enkelte av disse lånene er i tillegg øremerkede spesielle prosjekter som kinesiske myndigheter ser på som spesielt attraktive (Downs, 2006). Hvis det er mulig å identifisere slike lån vil det være grunnlag for å hevde at disse har vært avgjørende for tilslaget, og er i så måte en god indikator på økonomisk støtte. Problemet er at ikke alle lån er øremerkede, og dermed vanskelig å knytte til bestemte prosjekter, samtidig som lånene og størrelsen på disse ikke nødvendigvis blir gjort offentlig tilgjengelig. Løsningen på dette må bli å se på indisier som peker i retning av at investeringer i bestemte prosjekter er godt over hva som kan forsvares ut i fra et markedspektiv. Reaksjoner fra andre markedsaktører og analytikere kan fungere

som indikator på om dette er tilfelle, da det ofte reageres kraftig på det som blir sett på som urettferdig konkurranse.

Den andre formen for støtte, av den mer indirekte typen, involverer blant annet utviklingshjelp og utbygging av infrastruktur i mottakerlandene. Denne virksomheten er ikke nødvendigvis lønnsom i seg selv, men kan ofte forekomme som del en pakkeløsning som involverer kinesisk FDI i olje (Zafar, 2007). Betydningen av denne type støtte vil være spesielt vanskelig å måle, da det ikke er mulig å slå fast med sikkerhet at den er avgjørende for å sikre Kina andeler i oljefelter. Indikasjoner på indirekte økonomisk støtte bør derfor ikke tillegges for mye verdi i seg selv, men kan snarere ses på som interessant tilleggsinformasjon som kan bidra til å støtte opp om eventuelle funn på indikatorer knyttet til den mer direkte formen for støtte.

Å vurdere hvorvidt politisk støtte er en eierskapsfordel som har vært til Kinas fordel i forbindelse med FDI i olje vil også by på utfordringer, da det er svært vanskelig å finne indikatorer som kan måle betydningen av slik støtte. Løsningen blir igjen å lete etter reaksjoner fra analytikere og andre aktører i markedet som tilsier at diplomatiske fremstøt fra Kinas side kan relateres til tilslag på oljeandeler i de aktuelle landene. En slik fremgangsmåte blir nødvendig, ettersom kinesiske myndigheter neppe vil vedgå at landets diplomati brukes til slike formål. På bakgrunn av dette vil eventuelle funn komme i form av indisier, snarere enn sikker informasjon.

4.2.1 Strategiske eierskapsfordeler i Sudan

Siden det for første gang ble oppdaget olje i Sudan i 1978 har investering i landet i økende grad blitt forbundet med risiko, da de politiske forholdene regnes som svært ustabile. Amerikanske Chevron var det første oljeselskapet som engasjerte seg i Sudan, men besluttet å stoppe oljeletingen i 1984 på grunn av gjentatte angrep mot selskapets installasjoner (Jakobson & Daojiong, 2006: 65-66). Chevron mente det var for mye risiko forbundet med Sudan til at det var forsvarlig å fortsette virksomheten. Kinas oljeselskaper har på sin side vist seg langt mer villige til å gå inn i prosjekter forbundet med økonomisk risiko enn sine privateide konkurrenter, noe som har ført til FDI i prosjekter der det ikke er garantier for sikkerheten til verken investeringene eller personellet som er involvert. Dette har blant annet blitt muliggjort av omfattende

økonomisk støtte fra staten, og kan ha gitt kinesiske oljeselskaper et konkurransefortrinn overfor selskaper som ikke mottar tilsvarende støtte (Downs 2007).

Det er vanskelig å få oversikt over hvilke investeringer som er finansiert av lån, ettersom det er sparsomt med offentlig tilgjengelige data. Det kan imidlertid se ut som CNPCs etter hvert svært så omfattende investeringer i Sudan ble initiert med lån fra China Eximbank, da selskapet skaffet seg rettighetene til å operere blokk seks i Sudans Muglad-basseng i 1996 (Evans & Downs, 2006: 4; Jakobson & Daojiong, 2006: 66). Renten på dette lånet skal ha vært omtrent to prosentpoeng lavere enn det en kommersiell bank ville kunnet tilby. Kort tid etter tilegnet CNPC seg, gjennom å være største eier i det nyopprettede Greater Nile Petroleum Operating Corporation (GNPOC), kontroll over ytterligere tre blokker i Sudan (blokk 1, 2 og 4). Dette skjedde som følge av at Sudans regjering var misfornøyd med framdriften til Arakis, det canadiske selskapet som opprinnelig satt på rettighetene til å utvinne olje fra disse blokkene (Jakobson & Daojiong, 2006: 66).

I tillegg til den direkte finansielle støtten kinesiske oljeselskaper har mottatt, har de også blitt støttet indirekte ved at den kinesiske staten har bidratt med utviklingshjelp og finansiering av infrastruktur i landene selskapene investerer i. Slike virkemidler er i stor grad ment å skulle bidra til fordelaktig behandling av kinesiske selskaper i konkurransen om utenlandsk olje (Downs, 2007; Zafar, 2007). Eksempler på dette finnes også i Sudan; Kina har vært svært sjenerøs med utviklingshjelp, og har investert kraftig i landets infrastruktur. I 2006 samarbeidet CNPC og Sudans regjering om infrastrukturprosjekter til en samlet verdi av \$1 milliard. Ifølge Eurasia Group (2006: 22) kan neppe disse prosjektene ses på som økonomisk lukrative i seg selv, men inngår snarere i en strategi om å skaffe seg godvilje hos Sudans regjering med tanke på videre investering i landets oljevirkosomhet. I forbindelse med et sino-afrikansk toppmøte i 2006 lovet Kinas president Hu Jintao å stille med \$5 milliarder i billige lån til flere land i Afrika sør for Sahara i perioden 2006-2009, samt opprette et tilsvarende stort utviklingsfond for regionen (Zafar, 2007: 23). Dette kan også ses som del av en større strategi for å tilegne seg andeler i regionens omfattende oljeressurser.

Når det gjelder landenes politiske relasjoner har Kina tradisjonelt hatt et godt forhold til myndighetene i Sudans hovedstad Khartoum. Kinas prinsipp om ikke-innblanding i andre stater sine affærer har bidratt til gjensidig forståelse mellom det kinesiske kommunistpartiet og vekslende sudanske regjeringer i flere tiår, og Beijing har gjennomgående gitt sin støtte til myndighetene i Khartoum i forbindelse med gjentatte borgerkriger i Sudan (Large, 2008b). De to landene har imidlertid knyttet tettere politiske bånd simultant med at de økonomiske båndene har blitt mer omfattende, ikke minst gjennom Kinas investeringer i sudansk olje. Året før Kina plasserte sine første investeringer i Sudan var den sudanske president Omar al-Bashir på statsbesøk i Beijing, der han kom med en offisiell forespørsel om kinesisk kapital til oljeprosjekter i landet (Jakobson & Daojiong, 2006: 66).

Siden har samarbeidet mellom de to landene blitt intensivert; Kina har fått økt tilgang til olje, mens Sudans regjering har fått sårt tiltrengt diplomatisk støtte, da landet har blitt gjenstand for massiv kritikk som følge av omfattende menneskerettighetsbrudd i forbindelse med konflikter i Sør-Sudan og Darfur. Dette reflekterer Kinas vilje til å samarbeide med et hvilket som helst regime, uavhengig av regimets internasjonale status, forankret i prinsippet om ikke-innblanding i andre staters affærer (Alden & Davies, 2006). Samarbeidet mellom Kinas kommunistparti og Sudans regjerende National Congress Party (NCP) har blitt formalisert gjennom en symbolsk avtale om samarbeid, både økonomisk og politisk (Large, 2008b: 98). I så måte benytter Kina seg av sin diplomatiske tyngde som en strategisk eierskapsfordel for å få kontroll over viktige oljeressurser gjennom landets nasjonale oljeselskaper. Dette har blitt tydeliggjort ved at Kina ved flere anledninger har brukt sin posisjon som fast medlem i FNs sikkerhetsråd til å beskytte Sudan fra vestlig kritikk, når menneskerettighetsbrudd i Sudan har vært på agendaen. Det internasjonale presset har i stadig større grad rettet seg mot Kina, da landet kan bruke sin innflytelse i Sudan til å bidra til en løsning på konflikten. Kina på sin side hevder de jobber hardt for å påvirke NCP til å få en slutt på konflikten, selv om observatører fra FN setter spørsmålsteget ved om dette virkelig er tilfelle (Taylor, 2006: 950).

Denne skepsisen til Kinas fredsengasjement knyttes særlig til landets omfattende militære støtte til regimet i Khartoum. Kina har forsynt Sudans

sentralmyndigheter med alt fra ammunisjon til jagerfly og tanks, utstyr som har blitt benyttet i krigføringen i Darfur, samt bistått med å sette opp tre våpenfabrikker i landet (Eurasia Group, 2006: 23). I tillegg ble det i perioden 2002-2007 gjennomført en rekke toppmøter mellom kinesiske og sudanske militærdelegasjoner (Large, 2008a: 8-9). Salg av våpen til Sudan kan nok til en viss grad tilskrives prinsippet om ikke-innblanding i andre staters affærer, men det finnes indikasjoner på at motivasjonen bak det militære samarbeidet er mer enn kun den økonomiske vinningen Kina oppnår med våpensalget. Mye tyder på at kinesisk militærstøtte også kan ses som en strategisk manøver for å beskytte landets oljeinteresser i Sudan. Dette kan underbygges med at kinesiske soldater har blitt sendt for å bistå Sudans hær med å beskytte viktige oljeinstallasjoner fra separatistangrep, samtidig som Kinas utenriksdepartement ved enkelte anledninger har oppmuntret Sudans regjering til å sende tropper til områder med kinesisk oljevirkosomhet (ibid). Large (2008a: 8) antyder også at Kinas militærstøtte kan tilskrives et ønske om en snarlig løsning på Darfur-konflikten, i form av militær seier til myndighetene i Khartoum. Det kan dermed se ut som om Kina benytter seg av sin politiske tyngde kombinert med militærstøtte for å skape et sikrere miljø for sin oljevirkosomhet i Sudan. En slik form for statsstøtte kan i så måte ses som en strategisk eierskapsfordel de kinesiske oljeselskapene besitter.

I lys av dette er det grunn til å hevde at Kina benytter seg av strategiske eierskapsfordeler i form av både økonomisk og politisk støtte for å sikre seg andeler i sudansk olje. Den økonomiske støtten kommer både direkte, i form av lånefinansiering av FDI i ønskede felter, og indirekte, i form av støtte til bygging av infrastruktur og utviklingshjelp. Den politiske støtten dreier seg både om diplomati, for å skjerme Sudan fra press utenfra, samt militærstøtte, for å sikre Khartoum-regimet en trygg maktbase internt i landet.

4.2.2 Strategiske eierskapsfordeler i Kasakhstan

Som nevnt har Kinas oljeselskaper ved flere anledninger blitt beskyldt for å betale overpris for andeler i oljefelt, og høytstående personer innen vestlig oljeindustri hevder at dette har vært tilfelle også i Kasakhstan (Kynge, 2004 i Lee,

2005). Selv om data om dette er noe sparsommelig, var statlig finansiering i alle fall en faktor da CNPC fikk kontroll over majoritetsandelen i Uzen-feltet i 1997, i konkurranse med Petronas/Unocal og Amoco (Ottaway & Morgan, 1997). CNPCs samlede investering var på opp mot \$4,3 milliarder, og inkluderte en forhåndsbonus på \$52 millioner (Downs, 2000: 16). Vel så viktig var imidlertid lovnaden om å investere i en rørledning fra vest-Kasakhstan til Kina, da dette ville gi Kasakhstan et utløp for olje som ikke gikk via russisk territorium.

Byggingen av denne rørledningen gjennomføres i tre faser; de to første fasene er unnagjort, mens tredje og siste delen av rørledningen, som skal knytte den østlige og den vestlige delen sammen, etter planen skal stå ferdig i 2011 (Downs, 2006: 32). Når rørledningen er ferdigstilt vil den kunne frakte olje fra Kinas største felter i Kasakhstan til kinesisk jord. Byggingen av denne rørledningen har kostet svært mye, og både kinesiske og utenlandske observatører har stilt spørsmål ved om den kan forsvares økonomisk (ibid: 33). Liao (2006b) mener imidlertid rørledningen blir regnet som så viktig for Kinas energisikkerhet at prisen på utbyggingen er underordnet.

I 2005 viste CNPC igjen finansielle muskler da det sikret seg kontroll over Kumkol-feltene med oppkjøpet av PetroKazakhstan (PetroKaz), et canadisk selskap med alle sine ressurser i Kasakhstan. Både russiske Lukoil og Indias ONGC viste interesse for PetroKaz, hvorav sistnevnte ga CNPC hard kamp om rettighetene til oppkjøpet. Etter å ha overbudt det kinesiske selskapet en gang måtte ONGC gi tapt når CNPC sa seg villig til å legge \$4,18 milliarder på bordet. Det indiske selskapet uttrykte i etterkant misnøye, da det mener det ble fratatt muligheten til å høyne sitt bud ytterligere (ibid: 45-46). Fra indisk side ble det hevdet at Kinas sterke politiske bånd til Kasakhstan hindret rettferdig konkurranse, og sammenhengen mellom disse politiske båndene og Kinas investeringer i kasakhstansk olje vil bli diskutert videre nedenfor.

Det politiske forholdet mellom Kina og Kasakhstan har vært relativt godt helt siden oppløsningen av Sovjetunionen i 1991. Kina var blant de første landene som anerkjente de sentralasiatiske statene, og etablerte diplomatisk kontakt kort tid etter (Liao, 2006a). I de snart tjue årene som har gått siden 1991 har de to landene knyttet

stadig sterkere bånd, både gjennom Shanghai Cooperation Organization (SCO)⁵ og et tett energisamarbeid.

Kina viste for første gang seriøs interesse for kasakhstansk olje i 1994, i forbindelse med et statsbesøk fra daværende statsminister Li Peng (Lee, 2005: 270), et engasjement som skulle bidra til at CNPC fikk tilslag på andeler i Uzen-feltet i 1997. I følge Downs (2006: 32) var aktiv lobbyvirksomhet fra statsministeren svært medvirkende til at FDI i virksomheten ved dette feltet ble en realitet. Videre er det interessant at daværende president Jiang Zemin året før var på en rundreise i flere av de sentralasiatiske republikkene, der temaet var å utforske nye samarbeidsområder utover kamp mot separatisme, som til da hadde vært dominerende i den sino-kasakhstanske dialogen (Liao, 2006a). Etter at avtalen om Uzen ble inngått har energisamarbeidet mellom de to landene blitt intensivert, parallelt med stadig tettere politiske forbindelser mellom landenes respektive myndigheter.

Dette ble særlig tydelig i løpet av budrunden som førte til CNPCs overtakelse av PetroKaz høsten 2005. Tidligere dette året møttes Kinas president Hu Jintao og Kasakhstans president Nursultan Nazarbayev, og ble enige om å utvikle et strategisk partnerskap mellom de to landene. Jintaos involvering i forhandlingene skal ha vært sterkt medvirkende til at CNPC fikk rettighetene til å kjøpe PetroKaz i konkurranse med indiske ONGC (Downs, 2006: 42; Liao, 2006a: 66). Det indiske selskapet var åpenbart klar over Kinas sterke stilling i Kasakhstan, og prøvde å utligne denne fordelene ved å sende en delegasjon ledet av Indias viseutenriksminister, samt representanter for ONGC, til landet. Dette var imidlertid ikke nok til å få tilslaget, og indiske observatører mente konkurransen ikke hadde vært rettferdig, da ONGC ikke fikk muligheten til å høyne sitt bud på \$3,9 milliarder (Liao, 2006b: 46).

Det er med dette sannsynlig at de bilaterale relasjonene mellom Kina og Kasakhstan har bidratt til å styrke Kinas posisjon som investor i kasakhstansk olje. Cohen (2006: 4) mener at energi også er kinesernes hovedmotivasjon for samarbeidet som foregår gjennom SCO, men det er noe uenighet knyttet til dette; Blank (2005: 101-102) hevder at energi spiller en mindre rolle i Kinas SCO-engasjement, da landet

⁵ Samarbeidsorganisasjon stiftet i 1996, består av Russland, Tadjikistan, Kirgisistan og Russland foruten Kina og Kasakhstan

er i en sterkere posisjon i bilaterale forhandlinger, og da særlig overfor de sentralasiatiske republikkene. Grunnen til dette skal være at de da slipper å inkludere Russland i forhandlingene; Russland har flere ganger forsøkt å forhindre at kinesiske selskaper øker sitt eierskap i Kasakhstans oljevirkksomhet, da Moskva mener økt kinesisk tilstedeværelse går på bekostning av russisk innflytelse (Blank, 2006). Dette ble tydeliggjort ved CNPCs overtakelse av PetroKaz, da russiske myndigheter mente selskapet ville tilegne seg uforholdsmessig mye innflytelse på bekostning av russiske Lukoil.

Det virker sannsynlig at politisk støtte fra Beijing representerer en strategisk eierskapsfordel for kinesisk oljeindustri i forbindelse med FDI i Kasakhstan. Denne støtten har imidlertid ikke alltid ført til positivt utfall for Kina. Da CNOOC og Sinopec sitt forsøk på å kjøpe seg inn i konsortiet som opererer det enorme og potensielt svært lukrative Kashagan-feltet ble avvist, var den offisielle begrunnelsen at konsortiet ønsket færre medlemmer for å gjøre det lettere å fatte beslutninger om den videre prosessen. Liao (2006b: 44) hevder imidlertid at den kinesiske statens diplomatiske støtte til landets oljeselskaper var en vel så viktig grunn til avvisningen, da de vestlige selskapene som var aktive ved feltet mente denne støtten førte til urettferdig konkurranse. Tilbakeslag som dette har imidlertid ikke lagt noen nevneverdig demper på Kinas ambisjoner i Kasakhstan; i forbindelse med ferdigstillingen av andre fase av rørledningen fra vest-Kasakhstan til Kina i 2006, kom president Nazarbayev og Kinas visepresident Zeng Qinghong med en felles uttalelse der de lovet å fortsette med et tett energisamarbeid som del av de to landenes strategiske partnerskap (ibid: 49).

4.3 Oppsummering

I dette kapitlet har det blitt diskutert i hvilken grad kinesiske selskaper besitter bestemte eierskapsfordeler i forbindelse med plassering av FDI i Sudan og Kasakhstan, enten disse er relatert til Dunning's eklektiske paradigme eller den strategiske tilnærmingen. Nedenfor følger en kort sammenligning av funn gjort i sammenheng med Kinas engasjement i de to landene.

I forbindelse med Dunnings tradisjonelle eierskapsfordeler ble det argumentert for at Kinas selskaper, representert ved CNPC, besitter slike i Sudan, både når det gjelder teknologi og størrelse. Tilfellet Sudan er imidlertid noe spesielt, ettersom vestlige selskaper ikke har mulighet til å konkurrere i dette markedet. Dette er viktig å vektlegge, da disse selskapene regnes for å være i bresjen hva både teknologi og størrelse angår. Uten konkurranse fra disse er CNPC det største internasjonalt virksomme selskapet med mulighet til å operere i Sudan, samtidig som det har en teknologisk betinget fordel, da de sudanske feltene har likhetstrekk med felter selskapet har erfaring med fra hjemlandet.

I Kasakhstan stiller dette seg annerledes da Kinas selskaper her møter konkurranse fra flere av de største aktørene i oljebransjen. Mangelfull teknologisk ekspertise på boring i avanserte geologiske formasjoner, og særlig offshore, bidrar til å begrense mulighetene for deltakelse på de mest attraktive feltene. I Kasakhstan har heller ikke et selskap som CNPC samme fordeler i egenskap av sin størrelse som det har i Sudan. Av ovennevnte grunner blir kinesiske selskaper henvist til felter som ikke er av like stor interesse for de største privateide aktørene. Ved disse feltene, som ligger innenlands, er også kinesisk teknologi tilstrekkelig. Av ovennevnte grunner kan neppe Kinas FDI i Kasakhstan tilskrives tradisjonelle eierskapsfordeler, mens investeringene i Sudan i større grad kan ses i lys av slike, omstendighetene tatt i betraktning.

Strategiske eierskapsfordeler kan nok i noe større grad forklare Kinas FDI i Sudan og Kasakhstan. Det finnes klare indikasjoner på at kinesiske selskaper har mottatt betydelig økonomisk støtte fra staten i forbindelse med investeringer i begge land. Ved å plassere investeringer i en slik størrelsesorden at de går utover det som kan regnes som rasjonelt ut i fra kommersielle prinsipper, er det åpenbart at de besitter fordeler overfor selskaper som må handle i henhold til disse prinsippene. Det finnes sterke indikasjoner på at investeringene i både Muglad- og Uzenfeltene, i henholdsvis Sudan og Kasakhstan, ble muliggjort med finansiell støtte fra statlige banker. I tillegg har Kina, særlig i Sudan, benyttet seg av indirekte støtte ved å tilby finansiering av prosjekter som ikke er direkte tilknyttet oljevirkosomhet.

Politisk støtte har også vært et viktig bidrag i forbindelse med oljeselskapenes investeringer i de to landene, men på litt forskjellige måter. I sin tilnærming til Sudan har Kina brukt sin diplomatiske tyngde til å forsvare landet internasjonalt, særlig via sin posisjon i FNs sikkerhetsråd, og med det plassert seg selv i en god forhandlingsposisjon overfor sudanske myndigheter som har fått verdensopinionen mot seg. I Kasakhstan har diplomatiet i større grad blitt rettet mot landets myndigheter, ved at kinesiske ledere har drevet lobbyvirksomhet for å få tilslag på investering i spesifikke prosjekter, samt å utvikle et tettere energisamarbeid på et mer generelt grunnlag.

På bakgrunn av dette kan Kinas investeringer i Sudan og Kasakhstan i større grad kan tilskrives strategiske eierskapsfordeler enn de tradisjonelle eierskapsfordelene skissert av Dunning. Førstnevnte fordeler samsvarer på tvers av case, mens det kan mistenkes at sistnevnte kun er tilstede i Sudan grunnet manglende konkurranse fra ledende markedsaktører.

Tabell 4.1: Oppsummering av eierskapsfordeler

	Sudan	Kasakhstan
Tradisjonelle eierskapsfordeler	Ja	Nei
Teknologi	Ja	Nei
Størrelse	Ja	Nei
Strategiske eierskapsfordeler	Ja	Ja
Økonomisk støtte	Ja	Ja
Politisk støtte	Ja	Ja

5. Internaliseringsfordeler

5.1 Tradisjonelle internaliseringsfordeler

I dette delkapittelet vil Kinas internaliseringsfordeler i henhold til det eklektiske paradigmet drøftes. I dette henseende vil det undersøkes i hvilken grad FDI bidrar til å senke transaksjonskostnader assosiert med virksomhet i Sudan og Kasakhstan, samt hvorvidt oljen fra disse landene er av en slik kvalitet at det gir muligheter til intern foredling.

I henhold til det eklektiske paradigme blir det sett som en fordel å internalisere produksjonen om transaksjonskostnadene assosiert med en virksomhet overgår potensiell økonomisk gevinst. I sin utgreiing om internaliseringsfordeler henviser Dunning (1993: 78) til Williamsons teori, som utdyper hvilke faktorer som kan lede til høye transaksjonskostnader. Williamson (1987) hevder at tre faktorer må være til stede for at internalisering kan være en fordel; (1) høy spesifisitet i investeringen, (2) bundet rasjonalitet, og (3) fare for opportunisme.

Investeringenes spesifisitet beskriver i hvilken grad en gitt investering er reversibel. Faren ved investeringer med høy spesifisitet blir forbundet med det Williamson (ibid: 53) kaller en "lock-in"-effekt; ved kontraktsbrudd er det vanskelig å flytte investeringene uten at dette vil medføre betydelig økonomisk tap. Dunning (1993) mener FDI i naturressurser kan beskrives som svært spesifikke, ettersom slike investeringer involverer store kapitalinnsprøytninger fra selskapets side, som er vanskelig å flytte ettersom de er bundet til stedet ressursen befinner seg. Det er vanskelig å vurdere i hvilken grad Kinas investeringer i Sudan og Kasakhstan varierer i spesifisitet, utover at investeringer i olje alltid vil medføre store senkede kostnader. Derfor vil denne faktoren regnes som konstant i den videre analysen.

Videre trekker Williamson (1987) inn bundet rasjonalitet som en faktor som må være til stede ved beslutning om internalisering. I henhold til den neoklassiske Rational Choice-modellen, vil to aktører gjennomføre en transaksjon når denne maksimerer avkastningen til hver part i den grad at ingen av partene kan øke egen avkastning ytterligere uten at det vil medføre tap for den annen part. I så måte vil det

finnes en optimal pris for enhver transaksjon, men dette forutsetter at alle aktører involvert besitter full informasjon om utfallet av denne. Når en aktør ikke er i besittelse av full informasjon er det imidlertid vanskelig å skrive kontrakter som tar høyde for alle potensielle framtidige hendelser, og kontrakten blir med det ufullstendig (ibid). Under slike tilfeller av bundet rasjonalitet kan selskapet ha fordel av å internalisere virksomheten, og med det tilegne seg større grad av kontroll over denne. Da aktører i den virkelige verden svært sjelden er i besittelse av full informasjon (North, 1990), vil det forutsettes at bundet rasjonalitet er tilstede i forbindelse med Kinas virksomhet både i Sudan og Kasakhstan. Da det kan vise seg vanskelig å påvise variasjon i grad av bundet rasjonalitet på tvers av case, vil denne faktoren bli ansett som konstant i den videre analysen.

På bakgrunn av dette vil det letes etter variasjon i den tredje faktoren Williamson (1987) skisserer, hvorvidt faren for opportunisme er til stede i forbindelse med kinesisk FDI i sudansk og kasakhstansk olje. Hva slags type kontrakt som er inngått mellom selskap og vertsland gir en indikasjon på dette. I denne analysen er det to hovedtyper kontrakter som er relevant, ettersom det er disse to som benyttes i Sudan og Kasakhstan; Royalty/Tax (R/T) og Production Sharing Agreements (PSA). Selv om detaljene i en bestemt kontraktstype kan variere på tvers av land, skiller de seg fra hverandre i graden av kontroll over oljeressursen som tillegges selskapet. R/T-typen er ofte foretrukket av de utenlandske oljeselskapene, ettersom denne kontraktstypen tillegger selskapet eiendomsrett til oljen som blir tatt opp, samt betydelig større mulighet til å operere fritt enn det som er tilfellet i en PSA-kontrakt (Abdo, 2008; Brinsmead, 2007). Oljefelter under et PSA-regime er gjerne styrt av en gruppe bestående av representanter for både vertslandet og oljeselskapet, og selskapet må jevnlig rapportere om framdrift og framtidige planer til denne gruppen, som har siste ord i alle avgjørelser angående driften av feltet (Abdo, 2008: 5). Det antas at jo større kontroll over oljen kontrakten tillegger selskapet, jo større vil internaliseringsfordelen være, da muligheten for opportunisme fra den annen part sin side reduseres.

Tabell 5.1 Hovedforskjeller mellom R/T- og PSA- kontrakter

	Royalty/Tax	Production Sharing Agreement
Eierskap	Selskap	Stat
Selskapets operasjonsfrihet	Stor	Liten
Økonomisk risiko	Stor	Liten

En annen faktor som skiller de to kontraktsformene er fordeling av risiko og profitt. Ved et R/T-regime opererer selskapet på egen risiko, og får ikke nødvendigvis dekket kostnadene sine gjennom fastsatte andeler av produksjonen, slik tilfellet er under PSA (Abdo, 2008). Videre er de to kontraktstypene forskjellige med hensyn til fordeling av profitt; R/T-kontrakter baserer seg på fastsatte satser, mens statens andel ofte vil øke med produksjonsvolumet ved en PSA-kontrakt, etter det såkalte ”sliding-scale”-prinsippet (Hogan et. al, 2007: 6). Det er imidlertid noen land som opererer med konstante satser også under et PSA-regime. Dette kan medføre økt risiko for selskapene, ettersom vertslandet ved lukrative funn eller spesielt høye oljepriser vil ønske å reforhandle kontraktens betingelser. I følge Brinsmead (2007: 22) fører dette til at reforhandling av kontrakter skjer hyppigere under PSA- enn under R/T-regimer.

En sentral indikator på om FDI bidrar til å redusere faren for opportuniste vil altså være hvilken kontraktsform som blir benyttet. Jo større grad av eierskap, og med det kontroll, over oljevirkosomheten selskapet tillegges, jo mindre blir faren for opportuniste. På bakgrunn av informasjonen ovenfor, forventes det at R/T-kontrakter medfører en større internaliseringsfordel enn det som er tilfellet ved en PSA-kontrakt. Det blir imidlertid også nødvendig å se på de mer spesifikke vilkårene i kontraktene, da disse kan variere mye mellom ulike land. Det forventes at et PSA-regime med konstante satser for fordeling av profitt vil føre med seg mindre internaliseringsfordeler enn om denne blir fordelt etter ”sliding scale”-prinsippet.

I tillegg til å drøfte implikasjonene av ulike kontraktsformer blir det også nødvendig å vurdere i hvilken grad eiendomsretten blir beskyttet i Sudan og Kasakhstan; en kontrakt som gir stor grad av kontroll over oljeressursen er lite verdt om vertslandet viser seg tilbøyelig til å ekspropriere utenlandske selskapers eiendom.

Verdensbankens (2008) ”rule of law”-indeks⁶ vil bli tatt i bruk for å undersøke eiendomsrettens generelle kår i de to mottakerlandene. Videre vil det undersøkes hvorvidt det finnes konkrete eksempler som gir grunn til å tro at eierskap over oljeressursen ikke nødvendigvis representerer noen reell sikkerhet. Hvis det finnes indikasjoner på at eiendomsretten i de to landene ikke blir respektert, vil eventuelle fordeler i forbindelse med eierskap være langt svakere enn gunstige kontraktsvilkår tilsier.

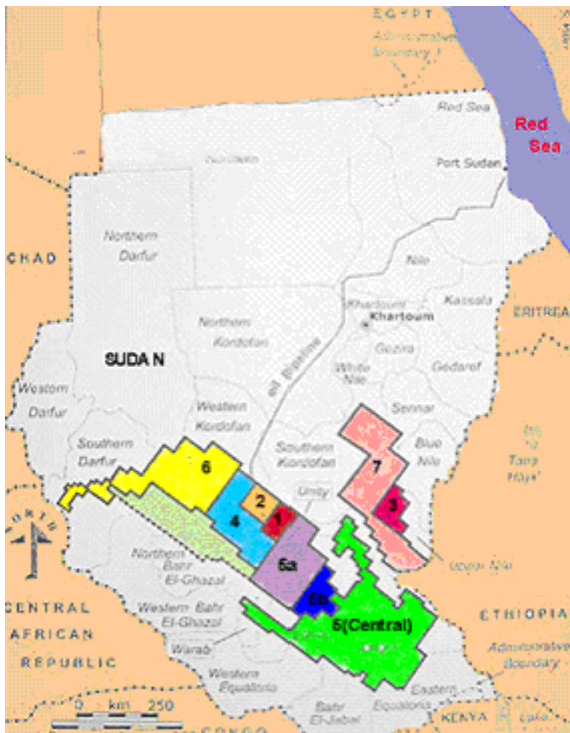
Dunning (1993) peker også på en annen form for transaksjonskostnad; eksterne kostnader som oppstår som følge av at en bestemt transaksjon blir gjennomført. I et vertikalt integrert selskap kan slike kostnader reduseres ved at flere trinn i en foredlingsprosess foretas internt i selskapet. Forutsatt at Kinas utenlandske oljeproduksjon er ment å forsyne det kinesiske markedet, vil ekstern foredling av oljen medføre en merkostnad, ettersom råoljen må selges til et raffineri, for så å bli kjøpt tilbake etter endt foredlingsprosess. Transaksjonskostnadene kan imidlertid senkes om hele denne prosessen blir foretatt internt. Dette forutsetter at Kina har raffinerikapasitet til å foredle oljen, og det vil derfor undersøkes hvorvidt dette er tilfelle med oljen landets selskaper utvinner i Sudan og Kasakhstan.

⁶ Indeksen går fra -2,5 (dårlig lovbeskyttelse) til 2,5 (god lovbeskyttelse). Sentrale indikatorer er blant annet overholdelse av kontrakter og beskyttelse av eiendomsrett (Kauffmann et. al, 2008)

5.1.1 Tradisjonelle internaliseringsfordeler i Sudan

Risikoen for opportuniste i forbindelse med eksisterende oljekontrakter i Sudan regnes som relativt høy, og kommer neppe til å minke i løpet av de kommende årene. Dette knyttes særlig til det politiske spillet som foregår mellom myndighetene i Khartoum og selvstyremyndighetene i Sør-Sudan (Fattouh, 2008). Etter at borgerkrigen mellom nord og sør tok slutt i 2005, har myndighetene i sør fått stadig

Figur 5.1 Konesjonsblokker i grenseområdet mellom nord- og sør-Sudan. Kilde: African Oil Journal



større autonomi, og i 2011 er det mulighet for at Sør-Sudan blir selvstendig da det skal holdes folkeavstemning om løsrivelse dette året (ibid: 18). Dette kan ha konsekvenser for selskapene som opererer i Sudan, ettersom flere av de mest lukrative konesjonsblokkene ligger i grenseområdene mellom nord og sør. Dette gjelder også for CNPCs sudanske oljeressurser; blokk 1, 2 og 4, der selskapet har førti prosent eierskap gjennom sin andel i GNPOC, ligger i dette området, det samme gjør blokk 3 og 7, der CNPC har en tilsvarende stor eierandel (Large, 2008a: 18). Omstendighetene rundt blokk B, Sudans sørligste konesjonsblokk, har gitt en indikasjon på problemer som kan

være i vente for CNPC. Franske Total og britiske White Nile hadde et oppgjør om konesjonen i britisk høyesterett, etter at førstnevnte selskap ble tildelt denne av Khartoum-myndighetene, mens sistnevnte fikk samme konesjon av myndighetene i Sør-Sudan. Moldovske Ascom og et konsortium ledet av Petronas har hatt en lignende dispuTT om rettighetene til blokk 5B (Fattouh, 2008: 18).

På bakgrunn av dette kan faren for opportuniste anses som relativt stor, og i henhold til Williamsons (2007) teori kan det i utgangspunktet se ut som om CNPC har store potensielle internaliseringsfordeler i forbindelse med sin virksomhet i Sudan. Ved å sikre eierandeler i sudansk olje tilegner selskapet seg kontroll, som

igjen kan bidra til forutsigbarhet i oljesamarbeidet med Sudan. Det kan likevel stilles spørsmål ved om selskapet kontrollerer oljen i en slik grad at det representerer noen reell sikkerhet i forbindelse med eventuelle kontraktbrudd. Alle oljekontrakter i Sudan er av typen PSA (Fattouh, 2008: 17), og som nevnt i innledningen til dette kapittelet tillegger slike kontrakter selskapene liten grad av kontroll over ressursen. Fordelingen av profitt mellom CNPC og den sudanske staten kan være en videre kilde til usikkerhet, da denne er basert på faste satser framfor ”sliding scale”-prinsippet. Selskapet sitter igjen med 27 % av avkastningen, en relativt stor andel (Fattouh, 2008: 18), noe som i følge Hogan et. al (2007) vil medføre fare for reforhandling av kontrakten ved lukrative funn eller høy oljepris. Da selskapet ikke har eierskap over oljen vil det stille svakere i en slik situasjon, og det kan dermed stilles spørsmål ved om internalisering representerer noen reell sikkerhet mot opportuniste fra den sudanske staten sin side.

En ugunstig kontraktsform er imidlertid ikke den eneste trusselen mot eiendomsrett til sudansk olje, da landet på et mer generelt grunnlag tilbyr lite beskyttelse mot opportuniste. På Verdensbankens (2008) ”rule of law”-indeks gis Sudan skåren -1,46, som plasserer landet blant den lavest rangerte tidelen av alle verdens land hva eiendomsrett angår, og selv om konstitusjonen av 1998 gir garantier mot ekspropriering av privat eiendom, er det flere elementer ved landets rettspraksis som gir grobunn for usikkerhet. De eldste oljekontraktene gir selskapene muligheten til å trekke eventuelle konflikter for sudansk høyesterett. Denne muligheten har imidlertid begrenset verdi, da det eksisterer en klausul som gir utøvende makt rett til å overprøve domstolen (Abusharaf, 1999: 32). Dette kan ses på som svært problematisk, ettersom staten selv vil være en part ved eventuelle kontraktsdisputter. For å forbedre investeringsklimaet har Sudan ved senere kontraktsinngåelser gitt internasjonale oljeselskaper retten til å prøve disputter for en internasjonal domstol, men heller ikke denne revisjonen framstår som uproblematisk. I følge Abusharaf (1999: 33-34) er det restriksjoner for hvilken domstol saken kan prøves for, avhengig av om investoren er av sudansk, arabisk, eller øvrig nasjonalitet. Ikke bare strider dette systemet mot prinsippet om likhet for loven, men byr også på alvorlige

praktiske problemer, da flere av konsortiene som opererer Sudans oljefelter består av selskaper fra flere enn kun en av disse kategoriene.

Videre ble det nevnt i innledningen at Kina kan ha en internaliseringsfordel om det er mulig å foreta flere trinn i oljeproduksjonen internt i bedriften, noe som i følge Dunning (1993) vil være kostnadsbesparende. Det kan tyde på at en slik fordel kan bidra til å forklare Kinas investeringer i sudansk olje, ettersom en stor del av denne oljen passer svært godt til landets egne raffinerier. Feltene i blokk 1, 2 og 4, som svarer for brorparten av Kinas produksjon i Sudan, består av lett olje med et lavt sulfurnivå. Denne oljekvaliteten er Kina kjent med fra flere av sine hjemlige felter, og landet har derfor velutbygget raffinerikapasitet til å behandle slik olje (Downs, 2006: 43; Eurasia Group, 2006: 21; Houser, 2008: 155). Dette resulterer i at oljen fra disse feltene blir sendt hjem snarere enn å bli solgt på markedet. Situasjonen har vært en annen for oljen som blir produsert ved feltene i blokk 3 og 7. Selv om denne oljen også er lett og er fattig på sulfur, har den et høyt syrenivå, som Kinas raffinerier har hatt vanskeligheter med å foredle. I motsetning til oljen fra felt 1, 2 og 4 har denne oljen blitt markedsført av et europeisk selskap, Vitol, noe som indikerer at den ikke var øremerket det kinesiske markedet (Eurasia Group, 2006: 21-22). Dette er imidlertid i ferd med å forandre seg, da Kina de siste årene har bygget ut sin raffinerikapasitet kraftig, noe som har ført til at landet fra sent 2006 også har begynt å sende oljen fra feltene i blokk 3 og 7 til hjemmemarkedet (Downs, 2007: 47-48).

Sett i lys av dette er det svært sannsynlig at internaliseringsfordelen Kina oppnår ved at oljekvalitet og landets egen raffinerikapasitet samsvarer kan bidra til å forklare Kinas investeringer i Sudan. Houser (2008: 155) påpeker at flere av Kinas første utenlandsinvesteringer, ikke bare i Sudan, var nettopp i olje av en slik kvalitet. Ved å holde flere trinn i produksjonsprosessen internt i selskapet, slipper Kina å selge oljen til raffinering, for så å kjøpe ferdig foredlet olje på markedet. At oljen fra Sudan er velegnet for import kan understøttes med at CNPCs oljeproduksjon i landet i stor grad har samsvart med mengden olje Kina har importert fra landet (Downs, 2007: 46). Det eneste unntaket i så måte er året 2006, da mengden importert olje fra Sudan ifølge kinesisk statistikk sank til 31 000 f/d, fra 133 000 f/d året før. Dette fallet i importmengde er imidlertid ikke nødvendigvis reelt, men kan muligens tilskrives

upålitelighet i statistikken; Eurasia Group (2006: 21) skriver at denne oljen ikke har blitt registrert tilgjengelig på markedet, og at en slik mengde etter all sannsynlighet ville vært rapportert i handelspressen.

Dette indikerer at Kina har en internaliseringsfordel i forhold til å integrere flere ledd i produksjonen vertikalt, men at denne kommer som et resultat av oljens kvalitet snarere enn forsikring mot opportunisme.

5.1.2 Tradisjonelle internaliseringsfordeler i Kasakhstan

Nedenfor vil det drøftes i hvilken grad Kina tilegner seg tradisjonelle internaliseringsfordeler med sine investeringer i Kasakhstan. En av de samme indikatorene som ble brukt i forhold til Sudan vil benyttes; hvorvidt FDI bidrar til å senke transaksjonskostnader ved å redusere muligheten for opportunisme. Om internalisering gir en fordel i forbindelse med intern fordeling av olje er vanskelig å vurdere i tilfellet Kasakhstan, da det ikke foreligger informasjon om hvor godt egnet kasakhstansk olje er for kinesiske raffinerier.

I motsetning til Sudan, der alle oljefelter blir administrert under et PSA-regime, benytter Kasakhstan seg av ulike typer kontraktsformer. I tillegg til PSA er R/T-systemet utbredt, og er gjeldende blant annet ved CNPCs felter i Aktobe, Kumkol og Uzen (Kaiser & Pulsipher, 2007: 1306). Dette kan representere en fordel, ettersom selskapet eier oljen så snart den er tatt opp av bakken (Abdo, 2008; Brinsmead, 2007), og dermed står relativt fritt til å administrere virksomheten ved de nevnte feltene i henhold til gjeldende kontraktsvilkår. Hvorvidt CNPC oppnår noen reell internaliseringsfordel ved å operere under et R/T-regime, avhenger imidlertid av i hvilken grad eiendomsretten blir beskyttet i Kasakhstan. Ettersom staten er en involvert aktør, og samtidig har makt til å forandre lovverket, vil det være fare for at staten har både interesse av og mulighet til å ekspropriere CNPCs eiendom. Et viktig spørsmål blir da hvilke garantier selskapet har fått av den kasakhstanske staten, samt hvilke kår eiendomsretten har i landet.

For å tiltrekke FDI til landets oljeindustri har Kasakhstan implementert tiltak som skal være med på å forsikre selskapene som opererer i landet mot opportunisme

fra statens side. I en lov vedtatt i 1994 gis det garantier mot ekspropriering, og utenlandske selskaper gis retten til å få saken sin prøvet for en internasjonal domstol ved en disput. Videre blir det slått fast at eventuelle forandringer i lovverket ikke gjelder for kontrakter som er skrevet under før disse ble implementert (IEA, 1998: 239). Sistnevnte element blir kalt en stabiliseringsklausul, og blir av de internasjonale oljeselskapene regnet som kanskje den viktigste garantien mot ekspropriering (Brinsmead, 2007).

Senere begivenheter har imidlertid bidratt til å så tvil om eiendomsretten står så sterkt i Kasakhstan som loven fra 1994 skulle tilsi. I 2004 vedtok landets parlament en lov som gir staten førsterett til å kjøpe andeler som blir tilgjengelig i landets oljefelter, uavhengig av bestemmelsene i gjeldende kontrakter med utenlandske selskaper (Mack, 2006: 91). Videre har det statseide selskapet KazMunaiGaz, som i 2002 ble gitt ansvaret for å overvåke og regulere landets oljeindustri, innført et tøffere kontrollregime overfor utenlandske selskaper (Kaiser & Pulsipher, 2006: 34). Følgene av dette er at kasakhstanske myndigheter i større grad enn før har forsøkt å endre innholdet i eksisterende kontrakter. Slike endringer har som regel ikke kommet i form av direkte ekspropriering, men snarere mindre forandringer i forhold til skattelovgivning, deling av inntekter og klimaavgifter. Mack (2006: 94-95) kaller disse tiltakene ”creeping expropriation”; selskapene blir ikke formelt fratatt eiendomsretten, men blir offer for pålegg som i større eller mindre grad fratrar dem den økonomiske verdien i investeringen. Slike tiltak har ført til forsuret stemning mellom den kasakhstanske staten og konsortiene som opererer de store Kashagan- og Tengizfeltene (Kaiser & Pulsipher, 2006: 34).

I prinsippet skulle det internasjonale lovverket selskapene i Kasakhstan er beskyttet av ha hindret at slike revideringer av kontraktene ble implementert. Problemet er at dette lovverket kun beskytter mot direkte ekspropriering, og ikke mindre justeringer av kontraktsbestemmelsene. Selskapene blir i så måte nødt til å forholde seg til de kasakhstanske lovene som til enhver tid gjelder. Foreløpig har ikke CNPC blitt offer for reforhandling av kontrakter, men sett i lys av de siste årenes utvikling, representerer ikke nødvendigvis eierskapet over oljeressursen, som selskapet tillegges under et R/T-regime, noen reell beskyttelse mot opportuniste.

Dette inntrykket forsterkes av at Kasakhstan gis skåren -0,83 på Verdensbankens (2008) "rule of law"-indeks, noe som plasserer landet i den lavest rangerte fjerdedelen av alle verdens land hva beskyttelse av eiendomsrett angår. Dette bidrar til å redusere sikkerheten økt kontroll over oljen fører med seg, og det kan dermed sås tvil om Kina tilegner seg internaliseringsfordeler med FDI i Kasakhstan i henhold til det eklektiske paradigmet.

5.2 Strategiske internaliseringsfordeler

I dette delkapittelet vil det drøftes i hvilken grad strategiske internaliseringsfordeler kan bidra til å forklare kinesisk FDI i Sudan og Kasakhstan. I denne sammenheng blir det relevant å undersøke i hvilken grad internalisering med FDI bidrar til større grad av selvforsyning, og i forlengelsen av dette, sikrere oljetilførsel.

Andrews-Speed & Vinogradov (2000) hevder at Kinas FDI i olje i betydelig grad er motivert av et ønske om å ha full kontroll over oljen fra den ligger i bakken til den befinner seg på kinesisk jord. Dette springer ut i fra frykten for at fremmede makter i en konfliktsituasjon kan være i stand til å forstyrre Kinas oljetilførsel, og særlig det amerikanske militæret blir trukket fram som en spesielt stor trussel (Blank, 2006; Downs, 2006). Hvis FDI i Sudan og Kasakhstan bidrar til økt kontroll over produksjon og transport, kan dette ses som en potensiell internaliseringsfordel.

Et viktig premiss for at Kinas FDI i Sudan og Kasakhstan bidrar til dette, er at denne oljen faktisk hentes hjem til landet. Hvorvidt dette er tilfelle belyses ved å undersøke tallmateriale som angir hvor stor andel av kinesisk produksjon i de to mottakerlandene som importeres til Kina. Hvis det skulle vise seg at all oljen fra disse landene selges på markedet, kan investeringene neppe ses som et bidrag til økt grad av selvforsyning per dags dato. Det vil imidlertid også letes etter indikasjoner på at investeringene er en del av en mer langsiktig strategi, og at den kinesiske oljen er *ment* å skulle forsyne det kinesiske markedet i overskuelig framtid. Om det finnes indisier som peker i denne retningen, kan det være snakk om en framtidig internaliseringsfordel, noe det vil bli tatt hensyn til.

Neste ledd i analysen blir å undersøke i hvilken grad Kina tilegner seg kontroll over oljen landet importerer fra Sudan og Kasakhstan ved å benytte seg av FDI. Kontroll over selve produksjonen vil være relevant også i denne sammenheng, og graden av eierskap kontraktene tillegger selskapet og eiendomsrettens kår i mottakerlandene vil dermed benyttes som indikatorer også i forbindelse med den strategiske tilnærmingen. I og med at denne tilnærmingen fokuserer på forsyningssikkerhet, vil det imidlertid også være relevant å måle grad av eierskap over transportmidlene som skal frakte oljen til Kina. Hvis Kina kontrollerer både produksjonen og transporten av oljen i betydelig grad, vil dette framstå som en strategisk internaliseringsfordel.

Da Kinas mål med økt selvforsyning er å redusere muligheten for forstyrrelser i oljetilførsel, blir det også nødvendig å undersøke om FDI i Sudan og Kasakhstan bidrar til å øke den generelle forsyningssikkerheten. Eventuelle fordeler må dermed vurderes opp mot det dominerende trusselbildet i Beijing, hvilket er det amerikanske militærets evne til å forstyrre Kinas oljetilførsel i en potensiell konfliktsituasjon (Blair et. al, 2006, Blank, 2006; Downs, 2006). Hvis økt oljeimport fra Sudan og Kasakhstan bidrar til å redusere sårbarheten overfor USAs militærmakt, vil dette indikere at FDI i disse landene kan relateres til økt forsyningssikkerhet. Hvis dette derimot ikke er tilfelle, kunne den samme oljen like gjerne blitt handlet på det åpne markedet, og den strategiske internaliseringsfordelen assosiert med kontroll over importkjeden være langt svakere enn den økte graden av selvforsyning tilsier.

5.2.1 Strategiske internaliseringsfordeler i Sudan

Om man ser på Kinas FDI i utenlandsk olje i sin helhet kan det sås tvil om internaliseringen av import har bidratt til selvforsyning i noen betydelig grad. Svært mye av oljen landet produserer i utlandet blir solgt på det internasjonale markedet, og ikke sendt hjem til Kina. Dette er tilfelle for all oljen Kina produserer i land som Canada, Syria og Venezuela (Houser, 2008: 162). Som det ble nevnt i forrige avsnitt er dette ikke tilfelle for olje produsert i Sudan. Oljen fra CNPCs felter i landet blir i all hovedsak skipet til Kina, noe det faktum at importen fra Sudan i stor grad

samsvarer med mengden selskapet produserer i landet vitner om (Downs, 2007: 46). Dette indikerer at Kina kan ha en internaliseringsfordel i form av selvforsyning, da oljen landet produserer i Sudan bidrar til å redusere andelen importert olje som må handles på det åpne markedet.

I forlengelsen av økt grad av selvforsyning vil det være en strategisk fordel for Kina fullt ut å kontrollere oljen landet importerer fra Sudan. Dette bygger på et underliggende premiss om at sikkerheten i oljetilførsel øker med grad av kontroll over denne. Dette er særlig relevant dersom Kina skulle bli involvert i en konfliktsituasjon der fremmede makter har evne og vilje til å forstyrre landets tilførsel. I tilfellet Sudan kan det stilles spørsmål ved i hvilken grad Kina faktisk kontrollerer oljen landets selskaper produserer. Som nevnt i delen om tradisjonelle eierskapsfordeler, CNPC har kun rettighetene til å lete etter og utvinne sudansk olje, og i henhold til gjeldende kontraktvilkår eier selskapet ikke rettighetene til oljen i seg selv. Det er også problemer knyttet til eierskapet over transportmidlene; oljen CNPC produserer i Sudan må transporteres til Kina med skip, og landet er ikke i besittelse av en tilstrekkelig stor oljetankerflåte til å transportere all denne oljen hjem. I 2005 ble kun 9 % av Kinas oljeimport transportert hjem med kinesiske skip, mens resten av oljen må transporteres med utenlandske tankere. Kinesiske myndigheter ser på dette som svært problematisk, og har uttrykt ønske om å redusere avhengigheten av fremmede skip ved å bygge ut egen flåtekapasitet (USCC, 2006: 98).

På bakgrunn av dette ser det ut til at Kina neppe oppnår større kontroll over oljen ved å internalisere produksjonen enn landet ville hatt ved kun å importere gjennom markedskanaler. Det kan også stilles spørsmål ved om fullt eierskap over både oljen og transportnettverket representerer noen sikkerhet i seg selv. Oljen må transporteres sjøveien, og selv om Kina har investert kraftig i opprustning av marinen de siste årene, er det den amerikanske marinen som kontrollerer de viktige sjøveiene (Ziegler, 2006). Kinesiske myndigheter er særlig bekymret over USAs muligheter til å blokkere Malacca-stredet, der om lag 80 % av Kinas importerte olje passerer. Et amerikansk forslag fra 2004 om å stasjonere tropper i stredet for å forebygge terrorisme og piratvirksomhet ble derfor møtt med stor skepsis i Beijing (Lee, 2005: 270). Strategien med å oppnå økt kontroll over importrutene må ses i lys av denne

problematikken, men investering i sudansk olje er neppe løsningen på akkurat dette problemet. Olje fra Sudan må også passere gjennom Malacca-stredet, og er i så måte like utsatt for amerikansk intervensjon som olje handlet fra Midtøsten. Kina har vurdert flere strategier for å redusere dette problemet, som bygging av en rørledning fra kysten av Myanmar til kinesisk jord og en kanal gjennom Sør-Thailand (ibid: 286). Inntil en slik løsning er på plass vil imidlertid sjøveien generelt, og Malacca-stredet spesielt, representere et usikkerhetsmoment for kinesisk oljeimport, uavhengig av om Kina eier oljen og transportsystemet eller ikke.

I lys av dette er det tvilsomt om Kina oppnår nevneverdige strategiske fordeler ved å internalisere oljeimport fra Sudan. Selv om FDI i Sudan har bidratt til økt selvforsyning, er mengden olje som blir importert fra landet såpass begrenset at betydningen ikke bør overvurderes. Videre er ikke Kina i besittelse av fullt eierskap over verken oljen eller transportnettverket, og har derfor ikke full kontroll over oljetilførselen fra landet. Om dette så hadde vært tilfelle ville det neppe representere noen sikkerhet i seg selv; så lenge Kina ikke er i besittelse av en marine med evne til å beskytte transportruten, vil oljen fra Sudan være sårbar uavhengig av eierskapsstruktur i både olje og transportmidler.

5.2.2 Strategiske internaliseringsfordeler i Kasakhstan

Kina har gjennom CNPC vært virksomme i Kasakhstan siden 1997, men så langt kan neppe selskapets eierskap i kasakhstansk olje sies å ha bidratt til økt selvforsyning i nevneverdig grad. I hvert av årene 2004 og 2005 hentet Kina hjem kun 26 000 f/d av en total produksjon på i overkant av 100 000 f/d ved feltene selskapet kontrollerer. I 2006, året etter at CNPC fikk kontroll over Kumkol-feltene, økte importen proporsjonalt med produksjonen, til henholdsvis 54 000 f/d og 222 000 f/d (Downs, 2006: 44). Alle disse årene representerte altså importert mengde olje til Kina fra Kasakhstan kun en fjerdedel av all kinesisk produksjon i landet. Hovedgrunnen til dette var de begrensede mulighetene til å transportere oljen fra Kasakhstan til Kina. Fram til 2006 måtte all transport foregå ved hjelp av tog, noe som var lite effektivt ettersom CNPCs felter i Kasakhstan ligger relativt langt vest i landet. En mer effektiv løsning var å transportere oljen med rørledning til Iran, for så

å bytte den mot iransk olje som ble sendt sjøveien til Kina (Blank, 2005: 104; Lee, 2005: 271). Dette blir imidlertid sett på som en midlertidig løsning; etter planen skal det omfattende rørledningsnettverket som skal forbinde Kina med landets oljereserver i Kasakhstan stå ferdig i 2011, noe som har implikasjoner for hvilke strategiske internaliseringsfordeler Kina oppnår med investeringene i landet.

Ferdigstillingen av denne rørledningen, som vil strekke seg fra Atyrau i vest til Alashankou ved den kinesiske grensen, kan føre til at oljeimport fra Kasakhstan bidrar langt mer til selvforsyning enn det som har vært tilfelle så langt. Når det siste leddet, fra Kenkiyak til Kumkol, er på plass, vil det være mulig å frakte olje fra både Aktobe- og Kumkol-feltene via rør til kinesisk jord. Det faktum at systemet i 2011 vil ha kapasitet til å frakte 400 000 f/d til Kina impliserer at kasakhstansk olje i framtiden vil utgjøre en langt større andel av landets totale import enn det som hittil har vært tilfelle (Ebel, 2005: 44). Engdahl (2005) anslår at så mye som femten prosent av Kinas importerte olje kan komme fra Kasakhstan når rørledningen er ferdigstilt.

Figur 5.2 Kart over rørledning fra vest-Kasakhstan til Kina. Kilde: Engdahl (2005)



Ferdigstillingen av rørledningen kan bringe med seg betydelige strategiske internaliseringsfordeler i forbindelse med Kinas investeringer i Kasakhstan, sett i lys av Beijings mål om å kontrollere oljen fra den tas opp av bakken til den er framme på kinesisk jord. Som nevnt i forrige avsnitt, kontraktbetingelsene CNPC har fått av den kasakhstanske stat er svært

gunstige, da selskapet selv har eierskap over oljen det tar opp. Den omtalte rørledningen som skal frakte denne oljen eies av samme selskap, riktignok i felleskap med kasakhstanske KazMunaiGaz (EIA, 2008: 6). Til sammen betyr dette at FDI i

Kasakhstans oljevirkosomhet langt på vei vil oppfylle Kinas strategiske mål om å oppnå så stor kontroll over alle ledd i oljetilførselen som mulig, når hele rørledningen blir operativ i 2011, selv om det må påpekes at mangel på beskyttelse av eiendomsretten i landet vil utgjøre et usikkerhetsmoment også i denne sammenheng. Det gjenstående spørsmålet blir da hvorvidt kontroll over oljetilførselen fra Kasakhstan representerer noen reell sikkerhet sett i lys av Beijings trusselbilde.

Som det ble nevnt i forbindelse med Sudan representerer ikke nødvendigvis eierskap over både produksjon og transportmidler noen sikkerhet i seg selv. Det er imidlertid grunn til å tro at FDI i Kasakhstan, som i neste omgang vil kunne føre til økt import fra landet, bidrar til å øke Kinas oljesikkerhet i lys av det strategiske perspektivet. Når rørledningen er fullført vil Kina ha en landbasert importrute som ikke involverer noen tredjepart, da Kina og Kasakhstan deler grense. Dette er helt i tråd med Beijings ønske om å bli mindre avhengig av olje transportert sjøveien, som var tilfelle for nitti prosent av Kinas totale import i 2006 (Downs, 2006: 31). Med ferdigstillingen av rørledningen fra Kasakhstan vil Kina for første gang kunne benytte seg av en betydelig transportrute som er utenfor rekkevidde for amerikanske hangarskip (Liao, 2006a: 65; Xuetao, 2006: 130). Det er imidlertid verdt å merke seg at selv med kapasiteten på 400 000 f/d som ligger i den landbaserte ruten fra Kasakhstan, vil denne være såpass begrenset sett i forhold til Kinas stadig voksende behov for olje, at landet fremdeles vil være svært avhengig av olje transportert med skip, hovedsakelig fra Midtøsten (Blair et. al, 2006). Således vil majoriteten av Kinas oljeforsyninger fra utlandet fortsatt være sårbare overfor den amerikanske marinen, om enn i noe mindre grad enn tidligere.

5.3 Oppsummering

I dette kapitlet har det blitt drøftet hvorvidt Kina tilegner seg internaliseringsfordeler ved å plassere FDI i sudansk og kasakhstansk olje framfor kun å handle olje fra disse gjennom normale markedskanaler. Nedenfor følger en kort oppsummering av sentrale funn.

I forbindelse med det eklektiske paradigmet ble det rettet fokus mot i hvilken grad internalisering bidrar til å fjerne transaksjonskostnader, og med det gjøre FDI mer økonomisk fordelaktig enn å kjøpe olje via vanlige markedskanaler. Først ble det fokusert på transaksjonskostnader knyttet til fare for opportuniste, og det kan konkluderes med at denne er tilstede i begge land, om enn i noe forskjellig grad. I Kasakhstan eier Kina riktignok oljen landets selskaper tar opp, men det kan stilles spørsmål ved om hvorvidt eiendomsretten blir ivaretatt i tilstrekkelig grad. I Sudan er det minst like stor usikkerhet knyttet til beskyttelse av eiendomsrett, samtidig som CNPC i henhold til kontraktsbestemmelsene ikke eier oljen som tas opp. Videre er det per dags dato uklart hvem som faktisk har myndighet til å gi rettigheter til oljeboring i grenseområdene mellom Nord- og Sør-Sudan. På bakgrunn av dette er det ikke grunnlag for å hevde at internalisering av produksjonen i noen av de to landene reduserer faren for opportuniste i nevneverdig grad.

Videre ble det, i forbindelse med investeringene i Sudan, vurdert om internalisering fjerner transaksjonskostnader ved å gjøre det mulig å foreta flere trinn i produksjonsprosessen internt i selskapet. Det konkluderes med at eierskap i sudansk olje er gunstig i så måte, da kvaliteten på denne oljen er velegnet for kinesiske raffinerier. Ved å kunne kanalisere sin produksjon i Sudan til Kina, fjerner landet merkostnaden som oppstår ved å selge råolje til raffinering for så å kjøpe den igjen ferdig prosessert. Det var dessverre ikke mulig å finne informasjon om hvorvidt det samme er tilfelle for olje produsert ved CNPCs felter i Kasakhstan. Det faktum at svært lite av oljen selskapet produserer i landet blir importert, kan imidlertid være en indikasjon på at denne oljen ikke er av en slik kvalitet.

Når det kommer til strategiske internaliseringsfordeler er det mulig å registrere enkelte forskjeller i forhold til hva Kina får ut av FDI i Sudan og Kasakhstan. Investeringene i Sudan bidrar i større grad til selvforsyning, ettersom oljen CNPC produserer her i all hovedsak blir skipet hjem til Kina. Dette er ikke tilfelle for mesteparten av oljen som blir produsert i Kasakhstan per dags dato; transportering av denne oljen er foreløpig såpass dyr at den heller blir byttet mot iransk olje, som blir fraktet til Kina med skip.

Dette bildet blir imidlertid noe endret når det tas hensyn til hvilken grad av kontroll Kina besitter over oljeressursene landet produserer i Sudan og Kasakhstan. Gjeldende kontraktsbestemmelser for CNPCs felter i Sudan tilsier at selskapet har mindre mulighet til å kontrollere oljen enn det som er tilfelle i Kasakhstan. Mens Sudan kun gir CNPC retten til å produsere og distribuere en gitt andel av oljen i sine felter, gir Kasakhstan samme selskap eierskap over oljeressursene det tar opp av bakken. Et ankepunkt her er imidlertid eiendomsrettens dårlige kår i landet, som innebærer en viss fare for ekspropriering. Videre er Kina avhengig av å transportere olje fra Sudan hjem med skip, og den store majoriteten av disse er ikke eid av Kina selv. Situasjonen vil være en annen for transport av kasakhstansk olje når den omtalte rørledningen blir ferdigstilt i 2011; CNPC eier om lag halvparten av denne, og vil med det ha stor grad av eierskapskontroll over kasakhstansk olje fra den blir tatt opp av bakken til den befinner seg på kinesisk jord.

Videre gir kasakhstansk olje ekstra sikkerhet sett i lys av Beijings ønske om å minimere sårbarheten overfor amerikansk makt, en sikkerhet som ikke oppnås med olje fra Sudan. Når rørledningen fra Kasakhstan til Kina står ferdig vil all olje fra Kasakhstan transporteres over land, utenfor den amerikanske marinens rekkevidde. Med Beijings trusselbilde som utgangspunkt kan derfor FDI i Kasakhstan forklares av framtidige strategiske internaliseringsfordeler, forutsatt at den omtalte rørledningen blir fullført som planlagt. Dette er ikke tilfelle med FDI i Sudan, da den sudanske oljen må transporteres sjøveien, og vil være sårbar for intervensjon uavhengig av eierskapsstruktur i produksjon og transportmidler.

Tabell 5.2 Oppsummering av internaliseringsfordeler

	Sudan	Kasakhstan
Tradisjonelle internaliseringsfordeler	Ja	Nei
Mindre fare for opportuniste	Nei	Nei
Gunstig oljekvalitet	Ja	n/a
Strategiske internaliseringsfordeler	Nei	Ja
Økt selvforsyning	Ja	Nei*
Eierskap over olje og transportmidler	Nei	Ja
Sikkerhet mot forstyrrelse	Nei	Ja

*Gjelder per dags dato. Må tas forbehold om sannsynlig framtidig fordel.

6. Lokaliseringsfordeler

6.1 Tradisjonelle lokaliseringsfordeler

I forbindelse med Dunning's paradigme vil det fokuseres på et utvalg økonomiske, institusjonelle og politiske faktorer som vanligvis assosieres med et godt investeringsklima. Som nevnt i teorikapittelet vil disse være økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet. Nedenfor følger en begrunnelse for valget av disse faktorene, samt hvordan disse operasjonaliseres.

Både Gastanaga et. al (1998) og Aseidu (2002) finner en klar sammenheng mellom økonomisk åpenhet og innflyt av FDI, noe som indikerer at dette kan anses som en sentral lokaliseringsfordel. Da begge ovennevnte studier bruker handel som andel av BNP som indikator for økonomisk åpenhet, antas det at denne indikatoren fanger essensen i begrepet i tilstrekkelig grad. Handel som andel av BNP vil derfor brukes som indikator på økonomisk åpenhet også i denne analysen. Tallmaterialet for dette hentes inn fra World Trade Organization (2008), som angir hvor stor prosentandel av BNP den samlede verdien av import og eksport utgjør, som gjennomsnitt for de tre siste år.

Dunning (1993) trekker videre fram velfungerende institusjoner som en sentral lokaliseringsfordel, og det forventes at fravær av korrupsjon kan ses som et uttrykk for nettopp dette. Det finnes også grunn til å tro at fravær av korrupsjon kan relateres til FDI-innflyt; Gastanaga et. al (1998) finner at korrupsjon og FDI-innflyt korrelerer negativt, selv om denne sammenhengen svekkes noe når det kontrolleres for andre variabler. I analysen vil Transparency Internationals (2006)⁷ og Verdensbankens (2008)⁸ korrupsjonsindekser fungere som indikatorer for graden av korrupsjon som assosieres med de aktuelle landene. Sistnevnte indeks består av tallmateriale for flere år, noe som vil være nyttig i forhold til å identifisere tendenser over tid.

⁷ Basert på surveydata der forretningsfolk og landanalytikere har vurdert grad av korrupsjon i aktuelle land.

⁸ Alle dataene fra Verdensbanken (2008) baserer seg på surveymateriale fra bedrifter, innbyggere og eksperter, og er samlet av ulike forskningsinstitutter, tenketanker og NGOer. Skårene er aggregert fra en rekke indikatorer presentert i Kaufmann et. al (2008).

Dunning (1993) ser også politisk stabilitet som en sentral lokaliseringsfordel, og det antas at denne faktoren, sammen med økonomisk åpenhet og fravær av korrupsjon, vil være et tilstrekkelig godt uttrykk for bakgrunnskonseptet, da både økonomiske, institusjonelle og politiske faktorer med dette vil være representert i analysen. Dette kan understøttes med at Asiedu (2002), i sin studie av afrikanske land sør for Sahara, finner at politisk ustabilitet korrelerer negativt med innflyt av FDI. For politisk stabilitet vil Verdensbankens (2008) indeks brukes som indikator.

For å kunne vurdere i hvilken grad Sudan og Kasakhstan er gode lokaliseringer for plassering av FDI ut i fra det eklektiske paradigmet, vil det bli nødvendig å foreta noen enkle sammenligninger med andre betydelige oljeprodusenter i landenes respektive regioner⁹. Om Sudan og Kasakhstan skårer høyere enn disse på relevante indikatorer kan det bety at de er i besittelse av et investeringsklima som gjør dem spesielt attraktive for FDI i olje. Grunnen til at det i dette tilfelle velges å sammenligne med andre mottakerland, er at lokaliseringsfordeler, i henhold til det eklektiske paradigme, kun gjenspeiler generelle trekk ved landets investeringsklima (Dunning, 1993). Disse fordelene vil være tilstede uavhengig av nasjonaliteten til selskapet som velger å gå inn med FDI, noe som ikke nødvendigvis er tilfelle i forbindelse med den strategiske tilnærmingen. Sammenligning vil kun gjennomføres for de konkrete skårene på nevnte indikatorer, og ikke i drøftingen for øvrig, da intensjonen kun er å sette Sudan og Kasakhstan sine skårer i perspektiv.

For Sudan vil Nigeria og Angola være egnede land å sammenligne med. Førstnevnte land besitter regionens desidert største oljereserver, og er også regionens største produsent. Kina importerer imidlertid svært lite olje fra Nigeria (IEA, 2007: 325), og har heller ikke noen nevneverdig produksjon i landet (Downs, 2007: 46). Angola rangeres som regionens nest største oljeprodusent, og er også nærmest Nigeria når det kommer til reserver. Kina importerer mer olje fra Angola enn fra Sudan, men den store majoriteten av denne oljen handles på det åpne markedet. Selv om Kinas oljeselskaper har noe produksjon i Angola er denne marginal sammenlignet med Sudan (ibid: 46).

⁹ Henholdsvis Afrika sør for Sahara og det tidligere Sovjetunionen.

Når det gjelder Kasakhstan vil Russland framstå som et godt sammenligningsgrunnlag, da Russland også grenser til Kina, og fordelene som kommer i form av geografisk nærhet med dette kan holdes konstant. Elleve prosent av Kinas importerte olje kom fra Russland i 2006 (IEA, 2007: 325), en langt større andel enn landets import fra Kasakhstan, men oljen fra Russland ble hentet via markedskanaler, og ikke gjennom bruk av FDI. En sammenligning av investeringsklimaet i disse to landene kan gi en indikasjon på om det finnes lokaliseringfordeler i Kasakhstan som gjør investeringer i dette landet fordelaktig i henhold til Dunning's paradigme.

6.1.1 Tradisjonelle lokaliseringfordeler i Sudan

Som det ble redegjort for i innledningen, blir økonomisk åpenhet, målt i handel som andel av BNP, ofte assosiert med økt FDI-innflyt. Handel utgjør 43,1 % av Sudans BNP, noe som ikke kan anses som spesielt høyt. Til sammenligning var tilsvarende tall for Nigeria og Angola henholdsvis 73,3 % og 125,4 %. For sistnevnte land er andelen oppsiktsvekkende høy; raten er til sammenligning høyere enn hos samtlige skandinaviske land (WTO, 2008). Dette indikerer at økonomisk åpenhet neppe er grunnen til at Kina har investert stort i Sudan framfor i land som Nigeria og Angola. Mye kan også tyde på at Sudans oljehandel er grunnen til at landet har så høy rate som 43,1 % i første omgang; i 1995, før landet begynte å produsere olje, var handelsandelen av BNP så lav som 10 %. Videre viser tall fra 2005 at eksportandelen av BNP befant seg på samme nivå som ti år tidligere, om man holdt oljeeksport og oljevirkosomhetens andel av BNP konstant (Shaffaedin, 2007: 11). Dette indikerer at det er oljeinvesteringene i Sudan som har påvirket skåren for økonomisk åpenhet snarere enn omvendt. Det må imidlertid åpnes for at det samme er tilfelle med Nigeria og Angola, selv om dette ikke kan påvises grunnet mangel på data.

Videre trakk Dunning (1993) fram velfungerende institusjoner som en sentral lokaliseringfordel, og fravær av korrupsjon er i så måte en egnet indikator. Ali & Elbadawi (2004: 16-17) skriver at korrupsjon har blitt svært utbredt i Sudan som følge av praksiser etablert av landets militærdiktaturer som har regjert i lange perioder fra tidlig på 1970-tallet og fram til i dag, da kontrollmekanismene som skal

forhindre dette konsekvent har blitt bygget ned. Tall fra Transparency International (2006) kan understøtte dette; på en skala fra 0 (mest korrump) til 10 (minst korrump), gis Sudan skåren 2. Til sammenligning gis både Nigeria og Angola skåren 2,2, altså omtrent samme nivå som Sudan. I tillegg til dette viser Verdensbankens (2008) tallmateriale at dette neppe er i ferd med å bedre seg. Indikatorene viser at omfanget av korrupsjon har økt i Sudan i perioden 1998-2007. På skalaen fra -2,5 (mest korrump) til 2,5 (minst korrump), synker Sudans skåre fra -1 til -1,25 i denne tidsperioden. Tilsvarende tall for Angola og Nigeria viser at korrupsjonen i disse landene har blitt noe redusert i samme tidsintervall (ibid). På bakgrunn av dette er fravær av korrupsjon neppe noen lokaliseringsfordel som kan knyttes til Sudan, sammenlignet med oljerike land fra samme region. Niquet (2006: 6) hevder på sin side at omfattende korrupsjon ikke nødvendigvis er et like stort problem for kinesiske selskaper som for selskaper fra Vesten, ettersom dette er et fenomen selskapene kjenner fra kinesisk politisk kultur, og dermed har bedre forutsetninger til å håndtere enn sine vestlige konkurrenter.

Aseidu (2002) fant i sin statistiske studie av afrikanske land sør for Sahara positiv korrelasjon mellom innflyt av FDI og politisk stabilitet, og i følge Verdensbanken (2008) sine data kan Sudan anses som et av de minst stabile landene i verden. På en skala fra -2,5 til 2,5, der -2,5 er minst stabilt, gis Sudan skåren -2,3. Nigeria skårer -2,07, også svært lavt, mens Angola anses som noe mer stabilt med en skåre på -0,46. Det kan videre leses fra dataene at Sudans skåre har falt noe fra 1998 til 2007, om enn ikke like dramatisk som skåren til Nigeria, mens den politiske stabiliteten i Angola ser ut til å ha forbedret seg kraftig i dette tidsintervallet. Sudans lave skåre kan nok i stor grad tilskrives borgerkrigene som har preget landet over flere tiår. En langvarig krig mellom Nord- og Sør-Sudan, som formelt ble avsluttet i 2005, ble etterfulgt av konflikten i Darfur som fortsatt pågår (Eurasia Group, 2006). Mangelen på stabilitet har ført til flere voldelige episoder som har berørt utenlandske oljeselskaper direkte, også de kinesiske som opererer i Sudan. Kinesiske oljearbeidere har blitt drept i landet (Downs, 2007: 61), og ulike opprørsgrupper har også aksjonert mot kinesiske oljeinstallasjoner. I 2000 angrep Sudan People's Liberation Army (SPLA) en oljerørledning eid av GNPOC, der CNPC er største andelseier, noe som

førte til store økonomiske tap den tiden rørledningen var uvirksom (Large, 2008b: 97). Videre ble et av GNPOC sine sudanske felter angrepet av en Darfur-basert opprørsgruppe i 2007, og flere oljearbeidere ble holdt som gisler i en uke. I følge en talsmann for gruppen var målet med aksjonen hovedsakelig ment som en advarsel til de kinesiske oljeselskapene om å holde seg unna sudansk olje (Large, 2008a: 15). Dette ser imidlertid ikke ut til å ha skremt Kina nevneverdig; simultant med disse aksjonene har landet fortsatt å investere i sudansk olje.

Tabell 6.1 Skårer for økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet i Sudan, Angola og Nigeria

		Sudan	Angola	Nigeria
Økonomisk åpenhet	WTO : 2008 (handel til BNP rate)	43,1 %	125,4 %	73,3 %
Korrupsjon	Transparency International: 2006 (0 til 10)	2,0	2,2	2,2
	Verdensbanken: 2007(-2,5 til 2,5)	-1,25	-1,12	-1,01
	Verdensbanken: 1998(-2,5 til 2,5)	-1,00	-1,37	-1,12
Politisk stabilitet	Verdensbanken: 2007 (-2,5 til 2,5)	-2,30	-0,46	-2,07
	Verdensbanken: 1998 (-2,5 til 2,5)	-2,06	-2,23	-0,84

På bakgrunn av dette er det lite som vitner om at Kinas valg av Sudan som mål for FDI i olje kan ses i lys av lokaliseringsfordeler forbundet med Dunning's eklektiske paradigme. Sudan skårer ikke nevneverdig høyt på økonomisk åpenhet, og svært lavt på fravær av korrupsjon og politisk stabilitet. På alle disse indikatorene kommer Sudan dårligere ut enn landene det faller seg naturlig å sammenligne med, Nigeria og Angola. I så måte kan FDI i Sudan neppe tilskrives lokaliseringsfordeler skissert av Dunning.

6.1.2 Tradisjonelle lokaliseringsfordeler i Kasakhstan

Når det gjelder økonomisk åpenhet ser forholdene ut til å ligge bedre til rette for FDI i Kasakhstan enn det tilfellet er i Russland. Kasakhstans samlede import og eksport utgjør i følge WTO (2008) 93,2 % av landets BNP, noe som er på nivå med de nordiske landene. Til sammenligning er Russlands handel som andel av BNP 54,2 %. Disse tallene vitner om at Kasakhstan har en betydelig mer åpen økonomi enn tilfellet

er i Russland, noe som i henhold til Gastanaga et. al (1998) og Aseidu (2002) sine funn bør gjøre landet til et mer attraktivt mål for FDI. Forskjellen i politikk i forhold til innflyt av FDI etter Sovjetunionens oppløsning bidrar til å styrke dette inntrykket. Mens Kasakhstan fra sentralt hold førte en aktiv promoteringspolitikk for å lokke FDI til landet, og ved hjelp av dette bygge opp landets oljeindustri, var russiske oljeselskaper under innflytelse fra både nasjonale og regionale myndigheter, som hadde forskjellige tilnærminger til hvilken politikk som i størst grad bidro til å utvikle oljevirkosomheten videre. Ulike russiske maktinstanser delte imidlertid en generell skepsis mot at utenlandske selskaper skulle få noen dominerende rolle i utvinningen av landets oljeressurser, et syn som ikke var utbredt i Kasakhstan (Borisocheva, 2005). Det kan imidlertid mistenkes, som i forbindelse med Sudan, at den økonomiske åpenheten til en viss grad kan forklares av den økte aktiviteten i utvinningen av olje i landet, og ikke omvendt; Mirola (2007: 64) skriver at hele 80-90 % av den totale innflyten av FDI til Kasakhstan går til oljesektoren, samt oljeassosierte aktiviteter som transport, infrastruktur og utstyr. FDI i virksomhet som ikke er forbundet med oljesektoren er på sin side svært begrenset.

Det er mer tvilsomt om Kasakhstan har noen fordel i fravær av korrupsjon. På Transparency International (2006) sin korrupsjonsindeks gis landet skåren 2,6, noe som kvalifiserer til 111. plass av totalt 163 land, mens Russland ligger på omtrent samme nivå, med skåren 2,5. Verdensbankens (2008) data viser liten forandring over tid; begge land ligger på omtrent samme nivå i 2007 som de gjorde i 1998. Inntrykket blir forsterket av at korrupsjon, i følge World Economic Forum (2008)¹⁰, blir sett på som det største problemet i forbindelse med å drive økonomisk virksomhet i Kasakhstan. Dette problemet er til stede på alle nivåer, fra guvernører til lokale inspektører. Nærmest ethvert selskap som er virksomt i landet vil på et tidspunkt bli krevet for bestikkelsespenge for å kunne operere slik det ønsker (Raïskhanova, 2000: 16-17). Videre er det et problem at det ofte stilles høyere krav om redelighet og åpenhet til utenlandske selskaper enn det som er tilfelle for lokale selskapene (Kaiser & Pulsipher, 2006: 36). Utenlandske selskaper blir da stilt overfor et vanskelig

¹⁰ World Economic Forums data bygger på en surveyundersøkelse der næringslivsledere har rangert de fem mest problematiske faktorene ved å drive virksomhet i et land fra en liste av totalt femten faktorer.

dilemma; korrupsjon medfører større risiko enn det gjør for de lokale selskaper, samtidig som det å avstå fra korrupsjon kan føre til nedsatt konkurransedyktighet. Enkelte selskaper vil da velge å holde seg unna, noe som da vil begrense investeringene i Kasakhstans oljevirksomhet, mens andre vil handle i henhold til gjeldende praksis i landet (Raiskhanova, 2000: 17). Som nevnt i Sudan-avsnittet, kan det spekuleres i om kinesiske selskaper da vil velge siste alternativ.

Når det gjelder politisk stabilitet ser det ut som Kasakhstan besitter en klar lokaliseringsfordel sammenlignet med Russland; på skalaen, som går fra -2,5 til +2,5, gis Kasakhstan i 2007 skåren 0,37, sammenlignet med Russlands -0,75 (Verdensbanken, 2008). Kasakhstan har også vist en klar forbedring fra 1998, da tilsvarende skåre var 0,09, mens Russland har ligget stabilt omkring dagens nivå gjennom de ti siste årene. Forskjellen i skårer mellom de to landene reflekterer ulik politisk utvikling siden oppløsningen av Sovjetunionen i 1991. I kjølvannet av denne begivenheten ble det fra mange hold predikert at Russland ville forbli ustabil de neste to tiårene, mens de sentralasiatiske landene ville være preget av stabile, autoritære regimer (Borisocheva, 2005: 20). Slike utsikter vil påvirke investeringsviljen til potensielle investorer, og prediksjonene har i stor grad gått i oppfyllelse. I Kasakhstans økte president Nazarbayev gjennom 90-årene sin kontroll over statsapparatet, og har i praksis siste ordet i all politikkutforming og parlamentet lite reell makt. Som kontrast til dette var Russland fram til Vladimir Putins maktovertakelse preget av politisk pluralisme, men manglet institusjoner som kunne moderere konflikter mellom grupper med ulike interesser. Dette førte til at ethvert maktskifte i administrasjonen, uavhengig av nivå, førte til usikkerhet blant potensielle investorer om risikoen var for stor til at investeringer i landet kunne forsvares (ibid: 24-25). Dette bildet har endret seg noe etter at Putin kom til makten, men i henhold til Verdensbankens (2008) skårer regnes Russland altså fortsatt som politisk ustabil. Kasakhstans relative stabilitet representerer i så måte en lokaliseringsfordel.

Tabell 6.2 Skårer for økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet i Kasakhstan og Russland

		Kasakhstan	Russland
Økonomisk åpenhet	WTO , 2008 (handel til BNP rate)	93,2 %	54,2 %
Korrupsjon	Transparency International: 2006 (0 til 10)	2,6	2,5
	Verdensbanken: 2007(-2,5 til 2,5)	-0,91	-0,92
	Verdensbanken: 1998(-2,5 til 2,5)	-0,90	-0,88
Politisk stabilitet	Verdensbanken: 2007 (-2,5 til 2,5)	0,37	-0,75
	Verdensbanken: 1998 (-2,5 til 2,5)	0,09	-0,81

Sett i lys av informasjonen ovenfor kan det identifiseres enkelte lokaliseringfordeler i Kasakhstan, sammenlignet med Russland. Selv om det ikke er noen nevneverdig forskjell i grad av korrupsjon mellom de to landene, fremstår Kasakhstan, gjennom større grad av økonomisk åpenhet og politisk stabilitet, som et bedre alternativ for FDI i olje enn nabolandet. Dette kan bidra til å forklare hvorfor Kina har investert tungt i kasakhstansk olje, mens russisk olje snarere importeres via markedskanaler.

6.2 Strategiske lokaliseringfordeler

I forbindelse med det strategiske perspektivet vil det undersøkes om Sudan og Kasakhstan har bestemte egenskaper som gjør dem spesielt attraktive for kinesisk FDI, som ikke nødvendigvis kan knyttes til det eklektiske paradigmet. Mens avsnittene som tar for seg det eklektiske paradigmet i stor grad bygger på bruk av indikatorer, vil drøftingen av lokaliseringfordeler i lys av den strategiske tilnærmingen i større grad preges av process-tracing. Dette fordi de respektive mottakerlandenes strategiske lokaliseringfordeler kan være svært spesifikke, og som er resultat av dette vil det bli vanskelig å definere konkrete indikatorer som kan anvendes på tvers av case.

Som nevnt tidligere har det blitt hevdet at Kina har vist seg tilbøyelige til å plassere FDI i oljerike stater som har vanskelig for å tiltrekke seg andre investorer, grunnet interne politiske forhold. Særlig har fokuset blitt rettet mot såkalte ”pariah states”, stater som i større eller mindre grad er isolert av det internasjonale samfunnet

(Canning, 2007). I forbindelse med FDI i Sudan vil det tas utgangspunkt i at landet ofte blir beskrevet som nettopp en slik stat grunnet flere kritikkverdige forhold, som omfattende brudd på menneskerettighetene (Canning, 2007: 52; Zafar, 2007: 17). Det antas at Sudan vil være tilbøyelig til å gi Kina tilgang til å investere i olje, ettersom selskaper fra vestlige land ikke har mulighet til å involvere seg (Alden & Davies, 2006). Kina vil på sin side unngå konkurranse fra vestlige selskaper, og med det lettere få tilgang til viktige oljeressurser. I analysen vil det drøftes i hvilken grad dette har bidratt til utviklingen av et gjensidig avhengighetsforhold, som igjen har banet vei for kinesisk FDI i Sudans oljesektor. Hvis dette er tilfelle vil Sudans isolasjon i så måte fremstå som en strategisk lokaliseringsfordel.

I analysen av strategiske lokaliseringsfordeler i Kasakhstan vil dette perspektivet utvides noe, og det vil letes etter trekk ved landet som gjør det spesielt tilbøyelig til å ønske akkurat *kinesisk* FDI velkommen. I denne sammenheng kan det være interessant å se på hvilken rolle Russlands tradisjonelle innflytelse i Sentral-Asia har hatt for utviklingen av det sino-kasakhstanske energisamarbeidet. Både Blank (2005; 2006) og Lee (2005) antyder at Kinas syn på Russland som en upålitelig samarbeidspartner har gjort Kasakhstan til et attraktivt mål for FDI, mens Kasakhstan på sin side ønsker utløp for sin oljeeksport som ikke går via russisk jord. Et tett sino-kasakhstansk energisamarbeid kan muligens ses som et uttrykk for et gjensidig ønske om å redusere russisk dominans i energisektoren. Om det finnes indisier på at dette er tilfelle, vil det være grunnlag for å hevde at Kasakhstan besitter en strategisk lokaliseringsfordel som gjør landet spesielt attraktivt for kinesisk FDI i olje.

6.2.1 Strategiske lokaliseringsfordeler i Sudan

Når Kinas investeringer i afrikansk olje blir diskutert, gis det ofte et inntrykk av at landet er i ferd med å marginalisere andre aktører i forhold til å sikre kontroll over lukrative oljefelter, men dette bildet må nyanseres. Kinas afrikanske oljeressurser er langt mer moderate enn som så, og både afrikanske og vestlige privateide oljeselskaper eier langt større verdier på kontinentet enn hva kinesiske oljeselskaper gjør (Downs, 2007: 44). Faktum er at det generelt er vanskelig for Kina å få tilgang til afrikanske felter, dette av to grunner; (1) Kina er en relativt ny aktør på det

internasjonale oljemarkedet, og de fleste feltene kontrolleres av selskaper som har vært aktive internasjonalt i mange tiår, og (2) Kinas selskaper besitter ikke samme teknologiske kompetanse som disse (Alden & Davies, 2006: 90; Downs, 2007: 45-47). Dette er bakgrunnen for at Kina har søkt oljesamarbeid med regimer som har lav anseelse internasjonalt, såkalte ”pariah regimes”, en betegnelse av flere benyttes til å beskrive myndighetene i Khartoum (Canning, 2007: 52; Houser, 2008: 157).

En rekke problemer mellom Sudan og Vesten kulminerte i at USA i 1997 forbød landets selskaper å investere i sudansk olje, noe som i praksis har gjort denne utilgjengelig for alle vestlige selskaper (Canning, 2007: 52). Forbudet kom som følge av gjentatte uoverensstemmelser; USA erklærte Sudan som sponsor av terrorisme i 1993 som følge av landets støtte til Hussein-regimet i Irak under Gulf-krigen, og senere ble sudanske myndigheter anklaget for å ha bistått i et forsøk på å likvidere Egypts president i 1995 (Large, 2008b: 96). I tillegg til dette ble Sudan sett på som svært ustabil som følge av borgerkrig og omfattende brudd på menneskerettighetene. Isolert av vesten, og med et anstrengt forhold til Verdensbanken og IMF, var det svært vanskelig for Sudan å tiltrekke investeringer til å utvikle landets oljeindustri.

Sudan ble, som følge av sin isolasjon, dermed en egnet lokalisering for FDI for kinesiske oljeselskaper, sett i lys av vanskelighetene Kina hadde med å sikre seg tilgang til felter i Afrika for øvrig. Sudans behov for kapital var tydelig, noe en offisiell forespørsel til Kina om å investere i landets oljeressurser vitner om (Large, 2008a: 2). Med de vestlige selskapene ute av bildet ble konkurransen om felter i Sudan sterkt redusert, og besto i hovedsak av nasjonale oljeselskaper fra andre asiatiske land, hovedsakelig Malaysia og India. Med begrenset konkurranse ble de kinesiske oljeselskaperens eierskapsfordeler langt mer markante enn de var i de fleste andre oljeproduiserende land. Dette er mye av grunnen til at Kina har klart å tilegne seg en slik dominere rolle i Sudans oljevirkosomhet som landet har i dag. Kina har sakte men sikkert klart å bygge opp sin tilstedeværelse, og det er først de siste årene at det i betydelig grad har blitt rettet et kritisk søkelys mot CNPC sine operasjoner. Da Kina begynte å investere i Sudan på midten av 90-tallet ble urolighetene i Sudan viet begrenset oppmerksomhet internasjonalt (Jakobson & Daojiong, 2006: 67), og hadde sannsynligvis blitt vanskeligere å gjennomføre slik situasjonen er i dag.

På den annen side kan vestlig kritikk rettet mot Sudan i seg selv ha bidratt til å gjøre landet tilbøyelig til å ønske kinesiske investeringer velkommen. Sudan har, i likhet med Kina, historiske erfaringer med vestlig kolonisering, noe som har ført til mistenksomhet mot vestlige land og disses intensjoner (Taylor, 2006). Kina framstiller seg som lederen for verdens utviklingsland, og vektlegger økonomiske menneskerettigheter framfor de individuelle, politiske rettighetene som ofte blir frontet i Vesten. Sudans skepsis mot vestlige stormakter har hjulpet Kina med å selge seg selv som investor til regimet i Khartoum, og i så måte framstår kinesiske oljeselskaper som mer enn en nødløsning i mangel på andre alternativer. Det faktum at de to landene deler mange av de samme verdiene og idealene kan ha gitt Kina ekstra incentiver til å tilnærme seg et Sudan på leting etter kapital til å utvikle landets oljevirkosomhet.

Videre gjør Downs (2007: 62) et poeng ut av at Kina, til tross for at landet ønsker å framstå som en ansvarlig aktør, er avhengig av et kaotisk Sudan for å opprettholde sin dominerende rolle. Så snart Sudan blir et stabilt land ville det igjen bli attraktivt for oljeselskaper som per dags dato ikke ønsker eller våger å operere der. I all den tid Kina understreker verdien av statens suverenitet, ser landets selskaper ut til å være tilbøyelige til å investere i land der en sentral, suveren statsmakt i større eller mindre grad er fraværende (Taylor, 2006: 955). Her ligger det et paradoks, da politisk stabilitet i kapittel 6.1 ble trukket fram som en lokaliseringsfordel som har bidratt til å gjøre Kasakhstan attraktivt som investeringsmål. En mulig forklaring er at mangel på politisk stabilitet kun har verdi om den bidrar til å holde tunge konkurrenter borte, slik tilfellet er i Sudan.

Ut i fra dette virker det sannsynlig at Sudans mangel på internasjonal anseelse har bidratt til å gjøre landet til et yndet mål for kinesisk FDI i olje. Landets isolasjon har gjort det mulig for Kinas oljeselskaper å spille på eierskapsfordeler som ikke nødvendigvis er tilstede ved virksomhet i andre land. Videre har nok også det faktum at de to landenes regimer deler enkelte grunnleggende idealer bidratt til at Sudan har vært mottakelig for økt kinesisk tilstedeværelse. Dette vitner om at Kinas valg av Sudan som satsningsområde for FDI i olje snarere kan ses i lys av det strategiske perspektivet enn av det eklektiske paradigmet.

6.2.2 Strategiske lokaliseringsfordeler i Kasakhstan

I forbindelse med kinesisk FDI i Kasakhstan er det interessant at Kina, før landet intensiverte sitt oljesamarbeid med landet, var i langvarige forhandlinger med Russland om et tettere samarbeid, blant annet gjennom bygging av en rørledning fra russiske oljefelter i Sibir til kinesisk jord. Disse forhandlingene kom imidlertid ingen vei, mye på grunn av gjensidig skepsis mellom Beijing og Moskva om hvilke konsekvenser ulike utfall ville ha for maktforholdet mellom de to landene. Et sentralt element blir i så måte å undersøke hvorfor Kasakhstan framstår som et bedre strategisk alternativ enn Russland.

Siden den kalde krigens slutt har det vært mulig å identifisere et tilløp til økt samarbeid mellom Kina og Russland, gjennom Shanghai Cooperation Organization (SCO) og gjennom det bilaterale strategiske partnerskapet som ble inngått i 2001. De to landene har også enkelte felles interesser i forhold til Sentral-Asia, blant annet å begrense amerikansk innflytelse i regionen. Kina og Russland har imidlertid hatt større problemer med å samarbeide om energi, dette til tross for at 11 % av Kinas oljeimport i 2006 kom fra nettopp Russland (IEA, 2007: 325). Kina har hatt svært begrenset suksess i å kjøpe andeler i russisk oljevirkosomhet, ettersom Russland er skeptiske til å la Beijing få for stor innflytelse over landets oljesektor. Russland er klar over at Kinas økonomiske vekst har ført til en forskyvning i maktforholdet landene i mellom, og ser Kinas avhengighet av å importere olje som en av få faktorer som vipper i russisk favør. Som et resultat av dette ønsker Moskva å minimere Beijings innflytelse i russisk oljevirkosomhet.

Russlands skepsis til kinesisk innflytelse har blitt tydeliggjort ved flere anledninger. I 2002 forsøkte CNPC å kjøpe en syttifem prosent andel av statseide Slavneft, Russlands åttende største oljeselskap, med en produksjon på om lag 280 000 f/d. Selskapets bud ble imidlertid blokkert, da Dumaen få dager før andelen skulle auksjoneres bort vedtok en lov som forbød salg av statseide selskaper til utenlandske investorer. Andelen ble i stedet kjøpt opp av to andre russiske oljeselskaper, til under to tredjedeler av CNPCs varslede bud (Lee, 2005: 279).

Enda sterkere indisier på Russlands frykt for kinesisk makt ble tydeliggjort ved omstendighetene rundt den planlagte sino-russiske rørledningen fra Sibir i Russland

til Daqing i Kina. Avtalen om bygging av denne ble inngått i 2001 av landenes respektive statsledere (Liao, 2006a: 64; Ziegler, 2006: 11). Planen ble imidlertid skrinlagt i 2003, da Moskva så det som et bedre alternativ å bygge en rørledning som gikk via Japan, da den russiske oljen på denne måten kunne forsyne flere markeder. Russisk motvilje mot en rørledning direkte til Kina bunnet i frykten for at Beijing som monopolkjøper ville bruke sin økonomiske tyngde til å reforhandle pris og volum ved ferdigstilling av rørledningen (Lee, 2005: 278). Det faktum at Yukos, det russiske selskapet som skulle sørge for olje til rørledningen, ble satt under administrasjon og deretter tvangssolgt, kan også ha vært med på å forme prosessen, da selskapet foretrakk alternativet med en direkte ledning til Kina (Lee, 2005: 277; Blank, 2006: 59).

I 2003 ble planene for videre utbygging av rørledningen fra Vest-Kasakhstan til Kina gjenopptatt, noe som må ses i sammenheng med usikkerheten som hersket rundt den sino-russiske rørledningen (Blank, 2005; Lee, 2005, Liao, 2006a). Kina ser på Russland som en usikker samarbeidspartner som følge av ovennevnte problemer med å etablere et forutsigbart oljesamarbeid med myndighetene i Moskva, mens kasakhstanske myndigheter har vist en langt større velvillighet til å gi kinesiske selskaper fotfeste i landets oljevirkosomhet. Ved ferdigstillingen av rørledningen fra Kasakhstan får Kina tilgang til olje transportert over land, og sett i lys av kasakhstanske myndigheters noe mer vennlige holdning til Kinas oljeselskaper, ser dette alternativet ut til å være vel så sikkert som en landbasert forsyningsrute fra Russland. Kasakhstans velvillighet til å la Kina plassere FDI i landet kan dessuten ha bakgrunn i at landet selv har interesse av at Russlands dominerende rolle i det oljerike Sentral-Asia blir redusert.

Hovedproblemet til Kasakhstan som oljeeksportør er landets geografiske beliggenhet midt i Sentral-Asia, uten kystlinje, og med det begrenset tilgang til verdensmarkedet (Xu, 1999). Videre begrenser Russlands regionale dominans mulighetene tilgjengelig for Kasakhstan, da førstnevnte land har monopol over oljerørledningene i regionen, og med det også muligheten til å kutte tilgangen til nettverket for andre aktører (Blank, 2006). Ved å etablere et tett samarbeid med Kina, blant annet gjennom bygging av den omtalte rørledningen, kan Kasakhstan bryte

dette monopolet og med det bli mindre avhengige av Moskva. I så måte har Kina og Kasakhstan en felles interesse av økt energisamarbeid, og med det å begrense Russlands innflytelse over begge land. Russland ser på dette samarbeidet med skepsis, da de sentralasiatiske landene med sine enorme oljeressurser har potensial til å begrense landets konkurransedyktighet som oljeeksportør, særlig mot de østasiatiske markedene (ibid: 59). Som følge av dette har Russland ved flere anledninger forsøkt å intervensere i det sino-kasakhstanske energisamarbeidet, både ved hjelp av gulrot og pisk; først ved at Yukos forsøkte å lokke Kina bort fra rørledningsprosjektet ved å tilby billig olje, deretter da Lukoil gikk rettens vei for å hindre salget av PetroKaz til CNPC i 2005 (Blank, 2005: 108; Liao, 2006b: 47).

På bakgrunn av dette er det tydelig at Kasakhstan besitter strategiske lokaliseringsfordeler som gjør landet attraktivt for Kina å investere i. Mens Russland blir sett på som en upålitelig partner som først og fremst ønsker å maksimere egen innflytelse over Beijing i kraft av sin stilling som oljeeksportør, har Kasakhstan vist seg som en mer medgjørlig samarbeidspartner. FDI i kasakhstansk olje kan i så måte ses som et uttrykk om et ønske om å intensivere de to landenes energisamarbeid. Videre er det sannsynlig at Kasakhstans frykt for russisk dominans over landets eksportkanaler har gjort myndighetene i Astana tilbøyelige til å ønske kinesisk FDI velkommen. For eksempel var CNPCs løfte om bygging av den sino-kasakhstanske rørledningen avgjørende for at selskapet fikk tilslag på feltene i Aktyubinsk og Uzen i 1997 (Downs, 2006: 32).

6.3 Oppsummering

Så langt i dette kapittelet har det blitt drøftet i hvilken grad det er mulig å identifisere lokaliseringsfordeler som gjør Sudan og Kasakhstan til spesielt attraktive mål for FDI, i lys av både Dunning's eklektiske paradigme og den strategiske tilnærmingen. Nedenfor følger en kort oppsummering av funnene.

I forbindelse med lokaliseringsfordeler skissert i det eklektiske paradigmet ble det rettet fokus mot sentrale indikatorer som økonomisk åpenhet, fravær av

korrupsjon og politisk stabilitet. Videre ble Sudans og Kasakhstans skårer på disse sammenlignet med skårene til andre oljerike land fra sine respektive regioner.

Sudan ble sammenlignet med Angola og Nigeria, de to fremste landene i Afrika sør for Sahara når det gjelder både oljereserver og – produksjon, og kom dårligst ut på samtlige indikatorer. Manglende institusjonsbygging på grunn av skiftende autoritære regimer og overlappende borgerkriger ble trukket fram som forklaringer på at landet kom dårlig ut på indeksene for henholdsvis korrupsjon og politisk stabilitet. På bakgrunn av dette blir det vanskelig å forklare valg av Sudan som mål for FDI med Dunning's eklektiske paradigme.

Kasakhstan ble sammenlignet med Russland, som i tillegg til å være rikt på olje også grenser til Kina, noe som betyr at fordelene som kommer i egenskap av geografisk nærhet kunne holdes konstant. Det kan konkluderes med at Kasakhstan besitter tradisjonelle lokaliseringfordeler i form av økonomisk åpenhet og politisk stabilitet. Landet har ført en aktiv politikk for å lokke FDI til sin oljevirksomhet, mens Russland har manglet både vilje og evne til å implementere lignende tiltak. Videre har Kasakhstans stabile autoritære regime representert sikkerhet for utenlandske investorer, i motsetning til det politiske kaoset som tidvis har hersket i Russland. På korrupsjonsindeksen skårer imidlertid de to landene relativt likt, og korrupsjon blir trukket fram som kanskje det største problemet knyttet til investeringer i Kasakhstan. En helhetlig vurdering tilsier at landet likevel besitter lokaliseringfordeler som assosieres med det eklektiske paradigmet.

Det er imidlertid verdt å merke seg at selv om Kasakhstan, i henhold til dette rammeverket, framstår som et mer attraktivt mål for FDI enn det Russland gjør, har Kina likevel forsøkt å kjøpe andeler i russiske oljefelt. I lys av dette er det en viss fare for at tradisjonelle lokaliseringfordeler blir tillagt større betydning for Kinas plassering av FDI enn det som nødvendigvis er realitet. Videre kan det faktum at manglende politisk stabilitet trekkes fram som en fordel i Sudan, men ikke nødvendigvis i Kasakhstan, framstå som et paradoks. Denne motsetningen kan forklares med at manglende stabilitet i Sudan bidrar til å holde sterke konkurrenter borte, og ikke nødvendigvis har noen verdi i seg selv.

Når det gjelder strategiske lokaliseringsfordeler, konkluderes det med at slike er til stede i både Sudan og Kasakhstan, om enn av ulik karakter. Sudan framstår som en egnet lokalisering grunnet landets isolerte posisjon internasjonalt; dette medfører en åpning for Kina på det afrikanske kontinentet, der mesteparten av oljeressursene er under konkurrerende selskapers kontroll, selskaper som dessuten besitter eierskapsfordeler Kinas selskaper ikke kan matche. Kasakhstan representerer på sin side et mer stabilt alternativ enn Russland, som gjentatte ganger har forsøkt å bruke rollen som oljeeksportør til å øke sin innflytelse over Kina. Videre har Kasakhstan incentiver til å samarbeide med Kina, da landene har en felles interesse av å begrense russisk styring av oljetransport i regionen.

Selv om de strategiske lokaliseringsfordelene i Sudan og Kasakhstan bygger på ulike premisser, kan det identifiseres et likhetstrekk mellom de to casene; begge landene er tilbøyelige til å ønske kinesisk FDI velkommen, da påvirkning fra tredjeparter fører til begrensninger for videre utvikling av landenes oljevirksomhet. I begge case har FDI fra Kina ført til at disse begrensningene har blitt redusert i større eller mindre grad. I Beijings søken etter utenlandsk olje har fokus altså blitt rettet mot to land som er like avhengig av Kina som Kina er avhengig av dem.

Tabell 6.3 Oppsummering av lokaliseringsfordeler

	Sudan	Kasakhstan
Tradisjonelle lokaliseringsfordeler	Nei	Ja
Økonomisk åpenhet	Nei	Ja
Fravær av korrupsjon	Nei	Nei
Politisk stabilitet	Nei	Ja
Strategiske lokaliseringsfordeler	Ja	Ja

7. Konklusjon

Hva som kan forklare kinesisk atferd i oljemarkedet er fortsatt et relativt utforsket tema. Forhåpentligvis bidrar funn fra denne studien til å komme nærmere plausible forklaringer på kinesisk FDI i olje, men det er nødvendig med mer forskning på feltet for å øke forståelsen av hvilke forutsetninger og motivasjoner som ligger bak internasjonaliseringen av den kinesiske oljeindustrien. Flere grep kan gjøres for å komme nærmere sikker kunnskap om temaet, som å utvide med flere case, samt å trekke inn alternative teoretiske tilnærminger som kan belyse andre aspekter ved Kinas oljeinvesteringer. Det virker i alle fall sannsynlig at oppmerksomheten rundt temaet vil øke i tråd med at Kinas økonomi, og med det landets behov for olje, fortsetter å vokse.

Målet med denne oppgaven var å forklare hvorfor Sudan og Kasakhstan framstår som høyt prioriterte mål for kinesisk FDI i olje. Dette har blitt gjort ved hjelp av Dunning's eklektiske paradigme og den strategiske tilnærmingen til energipolitikk. I dette kapittelet følger en oppsummering av sentrale funn, samt noen betraktninger om hvilke teoretiske implikasjoner disse medfører.

I første analysekapittel ble det fokusert på eierskapsfordeler, og i hvilken grad Kinas FDI i Sudan og Kasakhstan kan forklares med besittelse av slike. I forbindelse med det eklektiske paradigmet ble teknologi og størrelse trukket fram som potensielle eierskapsfordeler, og det ble konkludert med at Kina besitter begge disse i Sudan, men ikke i Kasakhstan. Forskjellen i resultat kan tilskrives det faktum at flere av de ledende aktørene i markedet ikke har mulighet til å konkurrere i det sudanske markedet, som følge av problematiske interne forhold. Når disse konkurrentene er til stede, som i Kasakhstan, er de kinesiske selskapene langt mindre konkurransedyktige, og må derfor ta til takke med mindre lukrative felter enn ønsket.

Videre ble økonomisk og politisk statsstøtte sett som potensielle eierskapsfordeler i henhold til den strategiske tilnærmingen. Det kan konkluderes med at begge former for støtte har bidratt til å sikre Kina eierandeler i olje i både Sudan og Kasakhstan. Dette bygger på sterke indisier som peker i retning av at både

svært gunstige statlige lån, samt diplomatiske framstøt, kan relateres til FDI i begge land.

I andre analysekapittel ble fokuset flyttet til internaliseringsfordeler, og hvorvidt Kina oppnår slike ved å gå inn med FDI framfor å kjøpe olje på det åpne markedet. I hvilken grad Kina tilegner seg kontroll over oljeressursene var sentralt for drøftingen i forbindelse med begge teoretiske tilnærminger. I lys av det eklektiske paradigmet ble det særlig fokusert på hvordan kontroll over oljen kan bidra til å senke transaksjonskostnadene, slik at virksomhet markedsmekanismene ikke tillater kan finne sted. Det ble funnet at kontraktsvilkårene er mer gunstige for de kinesiske selskapene i Kasakhstan enn det tilfellet er i Sudan, da førstnevnte land gir selskapene eierskap over oljen som tas opp. Det ser likevel ut til at eiendomsretten er for dårlig beskyttet i begge land til at eierskap over oljen har noen reell verdi, og som følge av dette ikke fører med seg noen betydelig fordel.

Det ble imidlertid argumentert for at Kina oppnår en annen form for internaliseringsfordel med FDI i Sudan, forbundet med kvaliteten på oljen fra landet. Ettersom Kinas raffinier er godt egnet til å foredle denne oljen, kan flere ledd i den vertikale produksjonskjeden foretas internt i selskapet, noe som vil redusere merkostnader forbundet med ekstern foredling. Dessverre var det ikke mulig å oppdrive data på hvorvidt kasakhstansk olje er av slik gunstig kvalitet, og det er dermed ikke grunnlag for å hevde at FDI i Kasakhstan fører med seg tilsvarende fordel.

I forbindelse med den strategiske tilnærmingen ble det også fokusert på kontrollen over oljen FDI fører med seg, men i dette tilfellet med hensyn til selvforsyning snarere enn senkede transaksjonskostnader. Den potensielle verdien av selvforsyning er på nåværende tidspunkt størst i Sudan, da så godt som all oljen Kina produserer i landet skipes hjem, mens mesteparten av oljen fra Kasakhstan selges på det åpne markedet. Dette bildet vil imidlertid forandre seg om få år, når siste ledd i rørledningen fra Kasakhstan til Kina står ferdig. Kina vil da ha store eierandeler i både oljen og transportmidlene, og får i tillegg en forsyningsrute som vanskelig kan forstyrres av det amerikanske militæret. Dermed er det sannsynlig at FDI i Kasakhstan kan forklares av den framtidige strategiske internaliseringsfordelen Kina

vil oppnå når rørledningen er ferdigstilt. FDI i sudansk olje kan i mindre grad forklares av strategiske internaliseringsfordeler; denne oljen må transporteres hjem med skip, som i all hovedsak er utenlandskeide, og framstår med det ikke som noe sikrere alternativ enn olje handlet på det åpne markedet.

I det tredje analysekapittelet ble det drøftet hvorvidt Sudan og Kasakhstan besitter lokaliseringsfordeler som gjør dem spesielt attraktive for FDI i olje. I forbindelse med det eklektiske paradigmet ble indikatorer for økonomisk åpenhet, fravær av korrupsjon og politisk stabilitet brukt for å belyse dette. De to landene ble så sammenlignet med andre oljeproduserende land fra sine respektive regioner. Det ble funnet at Sudan ikke besitter noen av disse fordelene sammenlignet med Angola og Nigeria, mens Kasakhstan skåret høyere enn Russland på både økonomisk åpenhet og politisk stabilitet. På bakgrunn av dette kan det konkluderes med at Kasakhstan, i henhold til det eklektiske paradigme, besitter lokaliseringsfordeler som gjør det attraktivt for FDI, mens dette ikke er tilfelle med Sudan.

I lys av den strategiske tilnærmingen ble det undersøkt om det finnes faktorer som bidrar til å gjøre akkurat *kinesisk* FDI spesielt velkommen i Sudan og Kasakhstan. Det kan konkluderes med at dette er tilfelle, da begge mottakerland i større eller mindre grad blir hindret å utvikle oljeindustrien sin videre som følge av påvirkning fra en tredjepart. I Sudans tilfelle er denne tredjeparten de vestlige stormaktene, som nekter sine hjemlige selskaper å være virksomme i landet. For Kasakhstan betyr et oljesamarbeid med Kina, der kinesisk FDI i landet er et sentralt element, mindre grad av russisk innflytelse over kasakhstansk oljeindustri. I henhold til den strategiske tilnærmingen besitter altså både Sudan og Kasakhstan lokaliseringsfordeler som kan bidra til å forklare at Kina har investert tungt i begge land.

Tabell 7.1 Presentasjon av funn

		Sudan	Kasakhstan
Eklektisk Paradigme	Eierskapsfordel	Ja	Nei
	Internaliseringsfordel	Ja	Nei
	Lokaliseringsfordel	Nei	Ja
Strategisk tilnærming	Eierskapsfordel	Ja	Ja
	Internaliseringsfordel	Nei	Ja
	Lokaliseringsfordel	Ja	Ja

Hovedfunnene fra de ulike analysekapitlene er oppsummert i tabellen ovenfor. I denne kommer det tydelig fram at ingen av fordelene utledet fra det eklektiske paradigme er til stede på tvers av case; mens typiske eierskaps- og internaliseringsfordeler kun er til stede i Sudan, er relevante lokaliseringfordeler kun til stede i Kasakhstan. Dette impliserer at hver av de tre fordelstypene utledet fra det eklektiske paradigmet er casespesifikke, og dermed ikke kan generaliseres til en større populasjon. Det faktum at det eklektiske paradigmet ikke fullt ut kan forklare kinesisk FDI i verken Sudan eller Kasakhstan, indikerer videre at investeringene i begge land må ses i lys av mer enn kun økonomisk rasjonalisering.

Videre viser resultatene at fordelene utledet fra den strategiske tilnærmingen i betydelig grad forklarer kinesisk FDI i Sudan og Kasakhstan. Eierskaps- og lokaliseringfordelene utledet fra denne tilnærmingen bidrar til å forklare investeringene i begge land, noe som åpner for at disse kan reflektere mer generelle trekk i en kinesisk investeringsstrategi. Det er også verdt å merke seg at FDI i kasakhstansk olje fullt ut kan forklares av den strategiske tilnærmingen, da alle de strategiske fordelene er tilstedeværende. I Sudan er dette ikke tilfelle, da det ikke er mulig å identifisere noen strategisk internaliseringsfordel som kan forklare FDI i landets oljevirkosomhet. Selv om den strategiske tilnærmingen ikke fullt ut kan forklare FDI i sudansk olje, indikerer positiv verdi for de andre fordelstypene at investeringene i landet i betydelig grad er strategisk betinget.

Isolert sett er den strategiske tilnærmingen i bedre stand til å forklare kinesisk FDI i olje enn det eklektiske paradigmet. Resultatene impliserer imidlertid et noe mer sammensatt bilde, da fordeler utledet fra begge perspektiver bidrar til å forklare ulike

aspekter ved disse investeringene. Dette bekrefter antakelsen om at de to teoriene supplerer hverandre snarere enn å være gjensidig utelukkende, og at kinesisk FDI i olje er et uttrykk for både økonomisk og sikkerhetspolitisk rasjonalisering. Dette samsvarer med det U.S.-China Economic and Security Review Commission rapporterer til den amerikanske kongressen:

”(China`s) oil companies operate partially according to commercial principles, but in the essence they also act as quasi-government organizations looking to shape and fulfill a national security strategy” (USCC, 2006: 97).

Kildeliste

Abdo, Hazef (2008): "Readings in the International Oil and Gas Agreements: The Governance of Petroleum Resources", *International Energy Journal*, no. 9

Abusharaf, Adila (1999): "The Legal Relationship Between Multinational Oil Companies and the Sudan: Problems and Prospects". *Journal of African Law*, vol. 43, no. 1, 18-35

Adcock, Robert & David Collier (2001): "Measurement Validity: A Shared Standard for Qualitative and Quantitative Research", *American Political Science Review*, Vol. 95, no. 3, 529-546

African Oil Journal (2008): "Sudan: Oil and Gas Concession Holders", *kart tilgjengelig via http://www.africanoiljournal.com/sudan_oil_block.htm*

Alden, Chris & Martyn Davies (2006): "A Profile of the Operations of Chinese Multinationals in Africa", *South African Journal of International Affairs*, vol. 13, no. 1, 83-96

Ali, Ali Abdel Gadir & Ibrahim A. Elbadawi (2004): "Explaining Sudan's Economic Growth Performance", *African Economic Research Consortium, Working Paper no. 9*, tilgjengelig via <http://www.aercafrica.org/documents/growthpapers/Sudan.pdf>

Andersen, Svein S. (1997): *Case-studier og Generalisering*. Bergen: Fagbokforlaget

Andrews-Speed, Philip & Sergei Vinogradov (2000): "China's Involvement in Central Asian Petroleum: Convergent or Divergent Interests?", *Asian Survey*, vol. 40, no. 2, 377-397

Asiedu, Elizabeth (2002): "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?", *World Development*, Vol. 30, no. 1, 107-119

Bielecki, J. (2002): "Energy Security: is the wolf at the door?", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol 42, 235-250

Blair, Bruce, Chen Yali & Eric Hagt (2006): "The Oil Weapon: Myth of Chinas Vulnerability", *China Security*, no. 2, 32-63

Blank, Stephen (2005): "China, Kazakh Energy and Russia: An Unlikely M nage   Trois", *The China and Eurasia Forum Quarterly*, vol 3, no 3, 99-109

Blank, Stephen (2006): "The Eurasia Energy Triangle: China, Russia, and the Central Asian States", *The Brown Journal of World Affairs*, vol 12, no 2, 53-68

Borisocheva, Ksenia (2005): *Comparative Analysis of Foreign Investment Trends in the Oil Sectors of Azerbaijan, Kazakhstan and Russia: Past, Present and Future*. London: University College London, School of Slavonic and East European Studies: MA-thesis

Brinsmead, Simon (2007): "Oil Concession Contracts and the Problem of Hold-Up", *Working paper, tilgjengelig via*
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1002755

Cantwell, John & Rajneesh Narula (2001): "The Eclectic Paradigm in the Global Economy", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, no. 2, 155-172

Cohen, Ariel (2006): "The Dragon Looks West. China and the Shanghai Cooperation Organization", *The Heritage Foundation, paper no. 96*, tilgjengelig via http://www.heritage.org/research/asiaandthepacific/upload/hl_961.pdf

Collier, David (1993): "The Comparative Method" i Finifter, Ada W. (red): *Comparative Political Science: The State of Discipline*, 105-119

Constantin, Christian (2005): "China's Conception of Energy Security: Sources and International Impacts", *Working Paper no. 43*, tilgjengelig via <http://se1.isn.ch/serviceengine/FileContent?serviceID=ISN&fileid=E8C7D9B7-03A5-7D82-891A-5A735B616A98&lng=en>

Constantin, Christian (2007): "Understanding China's Energy Security", *World Political Science Review*, vol. 3, no. 3, 1-30

Downs, Erica S. (2000): *Chinas Quest for Energy Security*. Santa Monica: Rand

Downs, Erica S. (2004): "The Chinese Energy Security Debate", *The China Quarterly*, vol. 177, 21-41

Downs, Erica S. (2006): "China", *The Brookings Foreign Policy Studies Energy Security Series*, tilgjengelig via <http://www.brookings.edu/fp/research/energy/2006china.htm>

Downs, Erica S. (2007): "The Fact and Fiction of Sino-African Energy Relations", *China Security*, vol. 3, no. 3, 42-68

Dunne, Tim & Brian C. Schmidt (2001): "Realism" i Baylis, John & Steve Smith, *The Globalization of World Politics*, s. 141-161. Oxford: University Press

Dunning, John H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cambridge: Addison-Wesley

Dunning, John H. (2001): "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, no. 2, 173-190

Energy Information Administration (2008): "Country Analysis Briefs: Kazakhstan".
Tilgjengelig via: <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Kazakhstan/pdf.pdf>

Engdahl, William (2005): "Central Asia, Washington, and Beijing Energy Geopolitics", *Financial Sense*, 3. januar

Eurasia Group (2006): "China's Overseas Investment in Oil and Gas Production",
Report for the US-China Economic and Security Review Commission, tilgjengelig via
http://www.uscc.gov/researchpapers/2006/oil_gas.pdf

Evans, Peter C. & Erica S. Downs (2006): "Untangling China's Quest for Oil through State-backed Financial Deals", *The Brookings Institution, Policy Brief #154*,
tilgjengelig via <http://www.brookings.edu/comm/policybriefs/pb154.pdf>

Fattouh, Bassam (2008): "North African Oil and Foreign Investment in Changing Market Conditions", *Oxford Institute for Energy Studies*, tilgjengelig via
<http://www.oxfordenergy.org/pdfs/WPM37.pdf>

Feenstra, Robert C. (1998): "Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment",
working paper, tilgjengelig via http://www.econ.ucdavis.edu/working_papers/98-4.pdf

Gastanaga, Victor M., Jeffrey B. Nugent & Bistra Pashanova (1998): "Host Country Reform and FDI Inflows: How Much Difference do they Make?", *World Development*, vol. 26, no. 7, 1299-1314

George, Alexander L. & Andrew Bennett (2005): *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge: MIT Press

Gray, H. Peter (1996): "The Eclectic Paradigm: The Next Generation", *Transnational Corporations vol. 3, 51-65*

Houser, Trevor (2008): "The Roots of Chinese Oil Investment Abroad", *Asia Policy, no. 5, 141-166*

Hogan, William, Federico Sturzenegger & Laurence Tai (2007): "Contracts in natural resources: a primer." Foredrag presentert på konferansen "Populism and Natural Resources", John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA.

International Energy Agency (1998): "Caspian Oil & Gas", *tilgjengelig via http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/1990/caspian_oil_gas98.pdf*

International Energy Agency (2007): *World Energy Outlook 2007: China and India Insights*. Paris: IEA Publications

Jaffe, Amy Myers & Steven W. Lewis (2002): "Beijings Oil Diplomacy", *Survival, vol. 44, no. 1, 116-133*

Jakobson, Linda & Zha Daojiong (2006): "China and the Worldwide Search for Oil Security", *Asia-Pacific Review, vol. 13, no. 2, 60-73*

Kaiser, Mark J. & Allan G. Pulsipher (2006): "Business environment still seen as risky in Kazakhstan", *Oil & Gas Journal, vol. 104, no. 27, 32-38*

Kaiser, Mark J. & Allan G. Pulsipher (2007): "A Review of the Oil and Gas Sector in Kazakhstan", *Energy Policy, vol. 35, 1300-1314*

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay & Massimo Mastruzzi (2008): "Governance Matters 7: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2007", *Policy Research Working Paper 4654*, tilgjengelig via http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1148386

Kynge J. (2004): "China continues its quest for secure energy supplies with variety of sources as the aim", *Financial Times*, 25. Mai.

Large, Daniel (2008a): "Sudan's Foreign Relations with Asia: China and the Policy of Looking East", *Institute of Security Studies, Paper 158*, tilgjengelig via http://www.iss.co.za/dynamic/administration/file_manager/file_links/PAPER158.PDF?link_id=25&slink_id=5653&link_type=12&slink_type=23&tmpl_id=3

Large, Daniel (2008b): "China and the Contradictions of Non-interference in Sudan", *Review of African Political Economy*, no. 115, 93-106

Lee, Pak K. (2005): "China's Quest for oil Security: Oil (wars) in the Pipeline?", *The Pacific Review*, vol. 18, no. 2, 265-301

Liao, Janet Xuanli (2006a): "Central Asia and China's Energy Security", *The China and Eurasia Forum Quarterly*, vol. 4, no. 4, 61-69

Liao, Janet Xuanli (2006b): "A Silk Road for Oil: Sino-Kazakh Energy Diplomacy", *Brown Journal of World Affairs*, vol. 12, no. 2, 39-51

Mack, Kenneth E. (2006): "Protection of the Oil and Gas Investor's Rights in Kazakhstan", *I.E.L.T.R.*, no. 3, 91-98

Mirola, Tuuli (2007): “Kazakhstan – Business Environment in a Booming Economy”, *Northern Dimension Research Centre, Publication 47*, tilgjengelig via <https://oa.doria.fi/bitstream/handle/10024/36629/isbn9789522145147.pdf?sequence=1>

Mitchell, John & Glada Lahn (2007): “Oil for Asia”, *Chatham House Briefing Paper*, tilgjengelig via http://www.chathamhouse.org.uk/files/6350_bp0307anoc.pdf

Niquet, Valérie (2006): “China`s Africa Strategy”, *Politique Étrangère*, tilgjengelig via <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0805-Niquet-ANG.pdf>

Nolan, Peter & Jin Zhang (2002): “The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms”, *World Development*, vol. 30, no. 12, 2089-2107

Noreng, Øystein (2006): *Crude Power: Politics and the Oil Market*. London: Tauris

North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: University Press

Ottaway, David B. & Dan Morgan (1997): ” China Pursues Ambitious Role In Oil Market”, *Washington Post*, 26. desember

Paik, Keun-Wook, Valerie Marcel, Glada Lahn, John V. Mitchell & Erkin Adylov (2007): “Trends in Asian NOC Investment Abroad”, *Chatham House Working Paper*, tilgjengelig via http://www.chathamhouse.org.uk/files/6427_r0307anoc.pdf

Petroleum Intelligence Weekly (2007): ”PIW Ranks the World`s Top Oil Companies”, tilgjengelig via http://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/PIW_50_Top_Oil_Companies_2007.pdf

Raiskhanova, Raushan (2000): "Corporate Governance in Kazakhstan", *Country Background Paper, presentert ved The Eurasian Roundtable on Corporate Governance, Kiev, Ukraina, 19-20. oktober 2000, tilgjengelig via <http://www.oecd.org/dataoecd/6/12/1930949.pdf>*

Ringdal, Kristen (2001): *Enhet og Mangfold*. Bergen: Fagbokforlaget

Shaffaedin, Mehdi (2007): "Oil and Challenges of Trade Policy Making in Sudan in a Globalizing Arena", *MPRA Paper no. 6720, tilgjengelig via http://mpra.ub.uni-muenchen.de/6720/1/MPRA_paper_6720.pdf*

Sinton, Jonathan E. (2001): "Accuracy and Reliability of China's Energy Statistics", *China Economic Review, vol. 12, 373-383*

Smelser, Neil J. (1973): "Ch 2: The Methodology of Comparative analyses" *I Warwick D.P. & S. Osherson (red): Comparative research Methods, s. 116-133*

Taylor, Ian (2006): "China's Oil Diplomacy in Africa", *International Affairs, Vol. 82, no. 5, 937-959*

Tooze, Roger (1984) "Ch 1: Perspectives and Theory: A Consumer's Guide" *I Strange, Susan (red): Paths to International Political Economy, s. 1-22*

Transparency International (2006): "Transparency International Corruption Perception Index 2006", *tilgjengelig via http://www.transparency.lt/new/images/tils_cpi_2006.pdf*

UNCTAD (2005): "FDI Statistics: Data Compilation and Policy Issues", *Note by the UNCTAD Secretariat, tilgjengelig via http://unctad.org/en/docs/c2em18d2_en.pdf*

UNCTAD (2008): *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Genève/New York: FN

U.S.-China Economic and Security Review Commission (2006): "Section 3: Chinas Energy Needs and Strategies", tilgjengelig via http://www.uscc.gov/annual_report/2006/annual_report_full_06.pdf

Verdensbanken (2008): "Governance Matters 2008: World Governance Indicators 1996-2007", tilgjengelig via http://info.worldbank.org/governance/wgi/mc_chart.asp

Williamson, Oliver E. (1987): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press

World Economic Forum (2008): *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneve: World Economic Forum

World Trade Organization (2008): "Trade Profiles", tilgjengelig via <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCcountryPFHome.aspx?Language=E>

Xu, Xiaojie (1999): "The Oil and Gas Links Between Central Asia and China: A Geopolitical Perspective", *OPEC Review*, vol. 23, no. 1, 33-54

Xuetang, Guo (2006): "The Energy Security in Central Eurasia: The Geopolitical Implications to China's Energy Strategy", *The China and Eurasia Forum Quarterly*, vol 4, no. 4, 117-137

Yergin, Daniel (2006): "Ensuring Energy Security", *Foreign Affairs*, Vol 85, no. 2, 69-82

Zafar, Ali (2007): "The Growing Relationship Between China and Sub-Saharan Africa: Macroeconomic, Trade, Investment and Aid Links", *The World Bank Research Observer*, tilgjengelig via <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/reprint/lkm001v1>

Ziegler, Charles E. (2006): "The Energy Factor in Chinas Foreign Policy", *Journal of Chinese Political Science*, Vol 11, no. 1, 1-23